

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ, МОЛОДІ ТА СПОРТУ УКРАЇНИ
КАМ'ЯНЕЦЬ-ПОДІЛЬСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ІМЕНІ ІВАНА ОГІЄНКА

ВІСНИК
КАМ'ЯНЕЦЬ-ПОДІЛЬСЬКОГО НАЦІОНАЛЬНОГО
УНІВЕРСИТЕТУ ІМЕНІ ІВАНА ОГІЄНКА
ЕКОНОМІЧНІ НАУКИ

ВИПУСК 5

Кам'янець-Подільський
2011

УДК 378.4(082):33
ББК 74.58 я431
В41

Рецензенти:

Краснолуцька М.Л., кандидат економічних наук, доцент Подільського державного аграрно-технічного університету;

Гайбура Ю.А., кандидат економічних наук, доцент Подільського державного аграрно-технічного університету;

Редакційна колегія:

Каньоса М.І., кандидат економічних наук, професор (голова, науковий редактор);

Ящишина І.В., кандидат економічних наук, доцент;

Лотоцький І.І., доктор економічних наук, професор;

Латер Ю.С., кандидат економічних наук, професор;

Стрельбіцький П.А., кандидат економічних наук, доцент (заступник голови);

Каньоса А.М., кандидат історичних наук, доцент;

Олійник Н.Ю., кандидат економічних наук, доцент;

Ковтуник І.І., кандидат географічних наук, старший викладач;

Відповідальний секретар – **Андрейцева І.А.**, кандидат економічних наук, доцент

Вісник Кам'янець-Подільського національного університету імені Івана Огієнка. Економічні науки. Випуск 5. – Кам'янець-Подільський національний університет імені Івана Огієнка, редакційно-видавничий відділ, 2011. – 96 с.

У віснику вміщено матеріали, які репрезентують основні напрями економічних досліджень науково-педагогічних працівників, аспірантів і здобувачів наукових ступенів економічного факультету. Вони присвячені дослідженню сучасних проблем економічної теорії, концепцій розвитку економіки підприємства, людських ресурсів, туристичного бізнесу, мають новаторський та пошуковий характер, відповідають сучасному рівню розвитку економічної науки. Для науковців, студентів та тих, хто цікавиться проблемами економіки України.

Друкується згідно з рішенням вченої ради Кам'янець-Подільського національного університету імені Івана Огієнка. Протокол № 11 від 26 листопада 2011 року

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ, МОЛОДІ ТА СПОРТУ УКРАЇНИ
КАМ'ЯНЕЦЬ-ПОДІЛЬСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ
УНІВЕРСИТЕТ ІМЕНІ ІВАНА ОГІЄНКА

НАУКОВЕ ВИДАННЯ

ВІСНИК
КАМ'ЯНЕЦЬ-ПОДІЛЬСЬКОГО НАЦІОНАЛЬНОГО
УНІВЕРСИТЕТУ ІМЕНІ ІВАНА ОГІЄНКА
ЕКОНОМІЧНІ НАУКИ

Випуск 5

Підписано до друку 28.11.2009 р. Гарнітура “Таймс”.
Формат 60 x 84/16. Обл.. вид. арк. 9,54. Умовно друк. врк. 7,93.
Зам. № 272. Наклад 50.

Редакційно-видавничий відділ
Кам'янець-Подільського національного університету імені Івана Огієнка
Вул. Огієнка, 61, м. Кам'янець-Подільський, 32300

Свідоцтво серії ДК № 117 від 11.07.2000 р.

ЗМІСТ

РОЗДІЛ 1

СУЧАСНІ ПРОБЛЕМИ ЕКОНОМІЧНОЇ ТЕОРІЇ ТА МЕТОДИ ЇЇ ВИКЛАДАННЯ

Олійник Н. Ю., Тришневська Г.Б. Концептуальні основи економічного виховання учнів старших класів загальноосвітніх навчальних закладів.....	3
Мозолюк Н.І. Інституціональні чинники економічного розвитку	7
Музичук І.В. Демократизація відносин власності в умовах утвердження інноваційної моделі розвитку економіки України.....	15
Гофман М.О. Економічна сутність ринку сільськогосподарської продукції України.....	23
Чаплінський В.Р. Основні фонди та економічна сутність основних засобів підприємства.....	28

РОЗДІЛ 2

ПІДПРИЄМСТВО І ПІДПРИЄМНИЦТВО: ЕКОНОМІЧНІ І ФІНАНСОВІ АСПЕКТИ В ТРАНСФОРМАЦІЙНІЙ ЕКОНОМІЦІ

Ковтуник І.І. Взаємозв'язок розвитку зв'язку та соціально-економічних процесів у регіонах України.....	31
Бурковський А.П. Ризики у діяльності підприємств малого та середнього бізнесу	35
Рибчинський О.М. Система правового захисту комерційної таємниці підприємства.....	43
Свідер О.П. Аналіз стану залучення прямих іноземних інвестицій в Хмельницьку область	48
Вишня Т.В. Особливості та проблеми організації оплати праці працівників підприємств та бюджетної сфери.....	52

РОЗДІЛ 3

АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ ФІНАНСІВ, ОБЛІКУ ТА АНАЛІЗУ

Андрейцева І.А. Проблемні аспекти прямого оподаткування за умов прийняття податкового кодексу України.....	56
Толстопятова Д.Г., Зваричук Е.О. Фінансове планування на підприємствах в сучасних умовах	62
Кузовенкова Н.В. Сучасні системи аналізу кредитоспроможності позичальника	65

РОЗДІЛ 4

СОЦІАЛЬНО-ТРУДОВІ ВІДНОСИНИ: ТЕОРІЯ І ПРАКТИКА

Стрельбіцький П.А., Михайлик А.Я. Вплив економіко-демографічних чинників на ринок праці	71
Л.П. Дитко Вплив компенсаційної політики підприємства на формування трудових доходів працівників.....	82
Олійник О.С. Регіональні особливості використання трудового потенціалу спиртопродуктового під комплексу.....	88

РОЗДІЛ 1

СУЧАСНІ ПРОБЛЕМИ ЕКОНОМІЧНОЇ ТЕОРІЇ ТА МЕТОДИ ЇЇ ВИКЛАДАННЯ

УДК: 37.015.31:33

Олійник Н. Ю. к. пед. наук, доцент кафедри
управління персоналом і туризму

Тришневська Г.Б. к. пед. наук доцент кафедри
педагогіки і методик початкової та дошкільної освіти

КОНЦЕПТУАЛЬНІ ОСНОВИ ЕКОНОМІЧНОГО ВИХОВАННЯ УЧНІВ СТАРШИХ КЛАСІВ ЗАГАЛЬНООСВІТНІХ НАВЧАЛЬНИХ ЗАКЛАДІВ

У науковій статті обґрунтовані завдання економічного виховання учнів старших класів та особливості їх реалізації у процесі навчальної та позаурочної діяльності, а також визначені педагогічні умови ефективності економічного навчання виховання у загальноосвітніх навчальних закладах.

Ключові слова: навчально-виховний процес, економічне виховання, пізнавальна діяльність учнів, профільне навчання.

Постановка проблеми. Економічне виховання учнів навчальних закладів інноваційного типу в умовах переходу країни на ринкову систему господарювання стає однією з умов забезпечення потреб суспільства в компетентних громадянах, які мають осмислену громадянську позицію, у фахівцях економічного профілю, які володіють професійними знаннями та вміннями, що відповідають рівню економічного розвитку сьогодення.

У Національній доктрині розвитку освіти зазначено, що система освіти має забезпечувати формування трудової і матеріальної життєтворчої мотивації, активної громадянської та професійної позицій; навчання основних принципів побудови професійної кар'єри і навичок поведінки в сім'ї, колективі і суспільстві, системі соціальних відносин і, особливо, на ринку праці. У процесі організації економічного виховання формуються такі особистісні якості, як бережливість, заощадливість, господарність, необхідні не лише у виробничо-економічній діяльності, а й у стосунках поза сферою матеріального виробництва, у щоденному житті. Тому така підготовка старшокласників є важливою умовою підвищення продуктивності праці, забезпечення наукового рівня господарювання, активності громадян в управлінні виробництвом.

Економічне виховання та культура особистості означає гармонійне поєднання у ній розумових, фізичних, організаторських здібностей, високого рівня освіти і кваліфікації, потреби у вільній, творчій праці, поліпшення її умов, зростання матеріальних і духовних потреб.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Аналіз науково-педагогічної літератури підтвердив значну увагу до необхідності економічного виховання й освіченості старшокласників, застосування компетентнісного підходу та інноваційних технологій в організації навчально-виховного процесу в загальноосвітній школі (О. В. Аксьонова, В. І. Бондар, Н. М. Буринська, І. Г. Єрмаков, О. І. Локшина, О. В. Овчарук, В. Ф. Паламарчук, Л. І. Парашенко, Н. А. Побірченко, О. І. Пометун, І. Ф. Радіонова, С. О. Сисоєва).

Профільне навчання як вид диференційованого навчання передбачає врахування освітніх потреб, нахилів і здібностей старшокласників, а також створення умов для

навчання відповідно до їхнього професійного самовизначення, що забезпечуються за рахунок змін у цілях, змісті та структурі організації навчання. Звертається увага і на врахування суспільного контексту функціонування школи [5].

На думку Л. С. Виготського та О. М. Леонтьєва, важливим є результат економічного виховання та навчання, спрямований на формування у школярів умінь приймати рішення, переносити і трансформувати знання у нові ситуації, засвоєння певного стилю мислення. Особливо важливим є реалізація умінь у практичній діяльності використання правил чи способі дій в інших умовах. Ці підходи можна реалізувати, зокрема, в контексті інтегрованого підходу до організації навчально-виховного процесу, де увага акцентується на економічних знаннях, які відповідно формують певні види мислення [2; 6].

Формулювання мети статті. На основі узагальнення наукових підходів метою нашого дослідження є обґрунтування особливостей економічного виховання старшокласників; характеристика умов ефективності економічного виховання учнів у загальноосвітніх навчальних закладах, зокрема, економічного профілю навчання.

Виклад основного матеріалу дослідження. Економічне виховання розглядається як організована педагогічна діяльність, спеціально продумана система роботи, спрямована на формування економічної свідомості учнів. У процесі її здійснення школярі засвоюють поняття та категорії про організовану й ефективну економіку, про розвиток продуктивних відносин, про діючий господарський механізм. Економічне виховання забезпечує розвиток економічного мислення, формування моральних та ділових якостей, які виникають в економічній діяльності: громадської активності, підприємливості, ініціативності, господарського дбайливого, чесного ставлення до суспільного надбання, відповідальності, оновлення технологічних процесів і устаткування. Єдність економічної підготовки й економічної діяльності являє собою економічну культуру. Економічне виховання в школі має здійснюватися на уроках з усіх предметів та у позаурочний час і забезпечувати засвоєння учнями основних понять економіки. Старшокласники дізнаються про економічний бізнес як сукупність виробничих відносин, про продуктивні сили та їх розміщення, про різні економічні системи, засновані на тих чи інших формах власності, і способи розподілу матеріальних благ.

Сферою уваги педагогічних науковців стає розробка інноваційних підходів до професійної підготовки майбутніх вчителів економіки. Сучасна стратегія економічного виховання має бути спрямована, зокрема, на:

- розвиток різноманіття програм виховної, діяльності, які забезпечують реалізацію особистісно орієнтованого підходу, набуття учнями вмінь і навичок, що сприяють формуванню активної життєвої позиції;
- розробку інваріантних моделей змісту виховання в освітньому закладі економічного профілю навчання з урахуванням сучасної соціокультурної ситуації, нових цінностей виховання і навчання;
- актуалізацію діяльності вчителів економіки у вдосконаленні й оновленні практики виховної роботи з учнями з метою формування у них здатності до співпраці у громадянському суспільстві;
- ініціювання створення авторських програм із різних напрямків виховання, розробку критеріїв оцінки якості та результативності виховної

діяльності з урахуванням особливостей сучасного освітнього навчального закладу економічного профілю навчання старших класів.

Економічне виховання здійснюється через безпосередню участь школярів у суспільно корисній роботі й збереженні суспільних благ. Особливого значення в економічному вихованні підлітків набуває спеціальне вивчення ними загальних питань економічного розвитку країни. Найважливішим завданням є ознайомлення їх із конкретними проблемами економіки. В умовах удосконалення ринку праці йде інтенсивний процес формування трудівника нового типу, якому притаманні (поряд із високим загальноосвітнім рівнем, широкими політехнічними знаннями і професійною майстерністю) свідоме, творче ставлення до праці, турбота про загальні результати виробництва, активна участь в управлінні суспільним виробництвом.

Особливого значення набуває пізнавальна (когнітивна) діяльність учня та вчителя – це складніші пізнавальні завдання. Тобто такі, які потребують докласти певних інтелектуальних зусиль до переробки отриманої інформації. Це стосується головним чином базових видів пізнавальної діяльності, зокрема: відокремити головне від другорядного, скласти план тексту, зробити узагальнення, розв'язати проблему, порівняти дані, висунути гіпотезу, зробити висновки тощо [1, с. 82].

Тому, у процесі навчальної діяльності мають реалізуватись основні завдання економічного виховання школярів:

- формування готовності й здатності особистості виконувати економічні й соціальні ролі;
- виховання дбайливого ставлення до оточення;
- виховання культури поведінки учнів як споживачів;
- формування цілісного світорозуміння і сучасного науково-економічного світогляду та розвиток економічної культури відносин;
- розвиток суб'єктності, ініціативності й самостійності у виконанні позитивної діяльності;
- формування вміння критично осмислювати і систематизувати інформацію про економічні процеси;
- формування умінь застосовувати здобуті знання для розв'язання завдань в економічній діяльності, сімейно-побутовій сфері, у сфері соціальних відносин;
- залучення старшокласників до різноманітної економічної практики і діяльності у громадянському суспільстві.

Оволодіння основами економічних знань має здійснюватись через поєднання пізнавальних, теоретичних і практичних компонентів навчання. Пізнавальні компоненти створюють не тільки систему технологічних і економічних знань, а й визначають внутрішню культуру старшокласника, формують його готовність до свідомої гармонізації стосунків «школа – професія – суспільство». Теоретичні компоненти навчання включають світогляд і уміння творчо мислити, які створюють підґрунтя економічно доцільних і водночас соціально-відповідальних рішень, дослідницьких навиків, практичних вмінь. Практичні компоненти економічно освіченої людини складають мотивацію та вміння постійно підвищувати професійну компетентність, практично використовувати нові знання для вдосконалення і розвитку, технологічного, соціально-економічного, забезпечення організаційно-економічних та управлінських процесів, розвитку

особистісного потенціалу економічної діяльності на засадах соціального партнерства і соціальної відповідальності.

Тому, економічне виховання підростаючого покоління вимагає створення ефективних умов організації навчально-виховного процесу: високого рівня економічної компетенції педагогів загальноосвітніх навчальних закладів, батьків; залучення молоді до суспільно корисної, продуктивної праці, яка супроводжується засвоєнням знань з економіки й організації виробництва, як у процесі самої праці, так і на уроках, факультативах, під час екскурсій і краєзнавчих пошуків; оволодіння учнями умінь раціонально вести домашнє господарство, економити матеріальні цінності й час; дотримання економії як у сфері матеріального виробництва, так і в сфері обслуговування та інші.

Критеріями ефективності економічного виховання є висока економічна свідомість особистості, культура її економічного мислення та економічної поведінки, які реалізуються у знанні й розумінні економічних законів, закономірностей економічного буття суспільства, тенденцій їх розвитку, свідомому виборі сфери самореалізації як продуктивної сили з максимальною користю для себе і суспільства.

Врахування зазначених умов економічна освіта і виховання розглядається як організована педагогічна діяльність, спрямована також на формування економічної свідомості старшокласників, що забезпечує розуміння економічного життя суспільства.

Висновки. В умовах ринкових відносин економічне виховання підростаючого покоління стає загальним і обов'язковим. Недостатня увага до економічного виховання призводить до економічної безграмотності учнів, їх негативного ставлення до вибору майбутньої професії у відповідності з власними інтересами, здібностями і потребами народного господарства. Тому, необхідно підвищити рівень економічної освіти та виховання у загальноосвітній школі, забезпечити формування технологічно підготовленого випускника до активної трудової діяльності, оволодіння життєво необхідними знаннями та умінями для обгрунтованого професійного самовизначення з урахуванням власних знань та умінь.

Отже, важливим завданням діяльності старшої школи нового типу є надання кожному учню можливості одержати освіту згідно з його потребами та здібностями в умовах варіативного здобуття освіти. Творчість як головна ознака діяльності, увага до особистості кожного, фізичне та професійне становлення, висока конкурентноздатність випускників має бути пріоритетом економічного виховання.

Список використаних джерел

1. Аксьонова О. В. Методика викладання економічних дисциплін : навч. посіб. / Олена Валентинівна Аксьонова. – К. : КНЕУ, 2006. – 708 с.
2. Выготский Л. С. Психология развития как феномен культуры : избр. психол. труды / Лев Семёнович Выготский ; под ред. М. Г. Ярошевского. – М. : Ин-т практ. психол. – Воронеж : МОДЭК, 1996. – 510 с.
3. Державний стандарт базової і повної середньої освіти // Інформ. зб. Міністерства освіти і науки України. – 2004. – № 1/2. – С. 5–54.
4. Книга вчителя економіки : довідк. - метод. вид. / упоряд. Н. В. Бескова, В. М. Проценко. – Х. : ТОРСІНГ ПЛЮС, 2005. – 256 с.

5. Концепція профільного навчання в старшій школі : зать. Колегією М-ва освіти і науки України 25 верес. 2003 р. // Нормативно-правове забезпечення освіти : у 4 ч. – Х., 2004. – Ч. 1. – С. 130– 143.

6. Леонтьев А. Н. Проблемы развития психики / Алексей Николаевич Леонтьев. – 4-е изд. – М. : Изд-во Моск. ун-та, 1981. – 584 с.

Annotation. In the scientific article reasonable objective of economic education high school students and especially their implementation in the academic and extracurricular activities, and pedagogical conditions defined economic efficiency studies education in secondary schools.

Key words: educational educational process, economic education, cognitive activity of students, specialized education.

УДК 338.3

Н.І. Мозолюк, старший викладач
кафедри економічної теорії

ІНСТИТУЦІОНАЛЬНІ ЧИННИКИ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ

Досліджено чинники економічного розвитку з методологічних позицій інституціоналізму, доведено нелінійний характер змін у трансформаційній економіці, необхідність врахування універсумних взаємодій в процесі формування інституціональної економіки.

Ключові слова: економічний розвиток, чинник, інституціоналізм, економічна система, правило, норма, трансформація.

Проблема економічного розвитку була і залишається однією з найактуальніших в економічній теорії. Їй приділена значна увага представниками всіх напрямів економічної науки. Проте є необхідність поглиблення існуючих уявлень про розвиток та навіть постає питання про суттєву модернізацію категоріальних основ економічного розвитку. Підставами для цього є: визнання прогресу як однієї із форм розвитку та важливості його непрогресивних форм, пошук певної незмінної основи розвитку; розуміння розвитку як особливої соціальної універсальної еволюції, визнання людини та її цілеспрямованої діяльності і самої людини як об'єкт розвитку.

Проблема економічного розвитку переважно розглядається в аспекті інноваційного розвитку в роботах Ю. Афанасьєва, С. Вовканич, С. Глазьєва, Л. Федулової, А. Чухна; соціалізації – в роботах В. Антонюк, Ф. Бурджалова, А. Гоффе, А. Іларіонова, Т. Меркулової, Ю. Ольсевича; сталого розвитку – в роботах Т. Акімової, П. Олдака, Л. Шостака, О. Шубравської та ін. Важливі інструменти пізнання сучасного розвитку крізь призму розвитку людини й суспільства з позицій синергетики та універсуміки надає інституціоналізм. Він концентрує увагу на найефективніших рушійних силах економічного розвитку. Інституціональний аналіз економічного розвитку здійснюється в роботах В. Бодрова, В. Гейця, А. Гриценка, О. Грішної, Ю. Кіндзерського, В. Новицького, Д. Норта, Р. Нурєєва, Б. Одягайла, В. Решетила, А. Чухна, В. Якубенка та ін. Якщо вплив конституціональних інституцій на економіку в цілому отримав достатне

5. Концепція профільного навчання в старшій школі : зать. Колегією М-ва освіти і науки України 25 верес. 2003 р. // Нормативно-правове забезпечення освіти : у 4 ч. – Х., 2004. – Ч. 1. – С. 130– 143.

6. Леонтьев А. Н. Проблемы развития психики / Алексей Николаевич Леонтьев. – 4-е изд. – М. : Изд-во Моск. ун-та, 1981. – 584 с.

Annotation. In the scientific article reasonable objective of economic education high school students and especially their implementation in the academic and extracurricular activities, and pedagogical conditions defined economic efficiency studies education in secondary schools.

Key words: educational educational process, economic education, cognitive activity of students, specialized education.

УДК 338.3

Н.І. Мозолюк, старший викладач
кафедри економічної теорії

ІНСТИТУЦІОНАЛЬНІ ЧИННИКИ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ

Досліджено чинники економічного розвитку з методологічних позицій інституціоналізму, доведено нелінійний характер змін у трансформаційній економіці, необхідність врахування універсумних взаємодій в процесі формування інституціональної економіки.

Ключові слова: економічний розвиток, чинник, інституціоналізм, економічна система, правило, норма, трансформація.

Проблема економічного розвитку була і залишається однією з найактуальніших в економічній теорії. Їй приділена значна увага представниками всіх напрямів економічної науки. Проте є необхідність поглиблення існуючих уявлень про розвиток та навіть постає питання про суттєву модернізацію категоріальних основ економічного розвитку. Підставами для цього є: визнання прогресу як однієї із форм розвитку та важливості його непрогресивних форм, пошук певної незмінної основи розвитку; розуміння розвитку як особливої соціальної універсальної еволюції, визнання людини та її цілеспрямованої діяльності і самої людини як об'єкт розвитку.

Проблема економічного розвитку переважно розглядається в аспекті інноваційного розвитку в роботах Ю. Афанасьєва, С. Вовканич, С. Глазьєва, Л. Федулової, А. Чухна; соціалізації – в роботах В. Антонюк, Ф. Бурджалова, А. Гоффе, А. Іларіонова, Т. Меркулової, Ю. Ольсевича; сталого розвитку – в роботах Т. Акімової, П. Олдака, Л. Шостака, О. Шубравської та ін. Важливі інструменти пізнання сучасного розвитку крізь призму розвитку людини й суспільства з позицій синергетики та універсуміки надає інституціоналізм. Він концентрує увагу на найефективніших рушійних силах економічного розвитку. Інституціональний аналіз економічного розвитку здійснюється в роботах В. Бодрова, В. Гейця, А. Гриценка, О. Грішної, Ю. Кіндзерського, В. Новицького, Д. Норта, Р. Нурєєва, Б. Одягайла, В. Решетила, А. Чухна, В. Якубенка та ін. Якщо вплив конституціональних інституцій на економіку в цілому отримав достатне

відображення в науці, то економіко-політичні, економіко-поведінкові, економіко-соціокультурні та інші взаємодії універсального типу досліджено недостатньо.

Метою даної статті є виявлення ролі системних інституціональних змін та окремих інституціональних чинників в економічному розвитку.

Аналіз досліджень проблеми економічного розвитку в історичній ретроспективі доводить, що вони досить ефективно об'єднали теорію, емпіричні дослідження і застосували їх в макроекономічному регулюванні. Як наслідок, теорія економічного розвитку довгий час розвивалася як відгалуження загальної макроекономічної теорії.

Неокласичний варіант теорії розвитку, представлений зокрема працями Р. Солоу, Р. Барро, Р. Лукаса, акцентує на таких макроекономічних чинниках економічного зростання, як нагромадження капіталу, зміна норми заощадження, збільшення населення, нагромадження людського капіталу і технічний прогрес.

Неокейнсіанські теорії економічної динаміки, розроблені Є. Домаром, Р. Харродом, Є. Хансеном, розвивають концепцію Дж. М. Кейнса шляхом включення до неї елементів економічної динаміки. Неокейнсіанці приділили значну увагу граничній схильності до заощадження, державним видаткам, граничній ефективності капіталу і довели дію мультиплікативно-акселеративного ефекту в процесі економічного зростання [1, с.12].

Деякі особливості економічного розвитку враховує неокласична мікроекономічна теорія, яка аналізує важливі чинники економічного розвитку – ринкову взаємодію, конкуренцію. Методологічна обмеженість неокласики, що проявляється у великій схильності до раціоналізації поведінки економічних суб'єктів, заважає адекватному відображенню сучасного економічного розвитку. Проте, неокласична теорія може розглядатися як підґрунтя для еволюційної теорії та неінституціонального напрямку в інституціоналізмі.

Й. Шумпетер запропонував еволюційний підхід. Він описав конкурентний механізм, в якому підприємець-новатор є рушійною силою економічного розвитку, а застосування інновацій забезпечує одержання економічного прибутку та навіть існування фірми. Перетворення інновацій у джерело економічного розвитку стало можливим внаслідок малопомітної інституціональної революції, яка створила само відтворювальний механізм інновацій. Еволюційний підхід до аналізу такої конкуренції, в якій найважливішим інструментом є інновації, пояснює особливості інноваційної моделі економічного розвитку.

З погляду еволюційної теорії економічний розвиток має у своїй основі технологічну еволюцію. Зміна технологій являє собою динамічний нерівноважний процес, у якому інноваторам завчасно невідомі реальні потреби у новій техніці, технологіях або продуктах, а є невизначеність та інноваційні ризики. У такій ситуації обмеженість ортодоксальної економічної теорії в дослідженні сучасних економічних систем, описаних в термінах рівноваги – нерівноваги, очевидна. Нерівновага є основною характеристикою відкритої системи, в якій відбуваються зміни структури, складу і поведінки економічних суб'єктів. Гносеологічні витоки проблеми рівноваги – нерівноваги дозволяють аналізувати лише окремі взаємодії, які не обов'язково є системоутворювальними. Отримані на цій основі макроекономічні результати недостатні для повного і адекватного описання економічного розвитку.

Сучасна еволюційна теорія дозволяє виділити різні інституціональні чинники економічного розвитку і відповідно описує його більш адекватно, з урахуванням

широкого спектра соціальних змін. Економічний розвиток вона розглядає не просто як появу нових цінностей, а як збільшення способів виробництва цінностей – інновацій. Незалежно від того, чому саме приділяється головна увага – інноваціям чи рутинам, які руйнуються інноваціями, – інституціональний підхід можна розглядати як синонім еволюційної економічної теорії, тобто теорії економічного розвитку.

Інституціоналісти розглядають економічний розвиток не як автоматичну поступальну стійку рівновагу, що забезпечується завдяки дії ринкових сил, а як виникнення та укріплення асиметричної взаємозалежності між різновимірними факторами розвитку. Це дає їм підстави розглядати економічний розвиток як явище багатовимірне, багатоаспектне, що має параметри соціальні, економічні, політичні, культурні, етичні тощо. Роль суб'єкта економічного розвитку визначається ними не лише на основі концепції базових потреб, теорії людського капіталу, за макро- або мікроекономічними суб'єктами, в цій роль дедалі частіше виступає універсум. Невизнання абсолютної раціональності економічних суб'єктів стало важливим кроком у розвитку методології нової інституціональної теорії та використання ідеї універсумізації в економічних дослідженнях.

Використовуючи загальну теорію систем, інституціоналісти обґрунтували необхідність методологічних зрушень від економіки до соціології як цілісної теорії, що здатна пояснити економіко-соціальні взаємодії в суспільстві. Значний прогрес у соціології дав можливість сформулювати ідею соціалізації, яка відіграє важливу роль у суспільних науках, зокрема в економічній теорії та в самій соціології.

У цьому контексті слід відмітити інституціональну теорію модернізації та економічного розвитку шведського економіста Г. Мюрдаля. Він започаткував методологічний підхід, відповідно до якого велике значення для економічного розвитку має система соціальних цінностей та її ідеологічні мотиви. Економічне зростання, що не супроводжується покращенням становища більшості населення та здійснюється за його рахунок, Мюрдаль не розглядає як Розвиток з великої літери. Такий підхід свідчить про певне подолання економізації проблеми розвитку і надмірної уваги дослідників до суто економічних аспектів розвитку людства і тим самим поглиблює розбіжності між теоріями зростання та теоріями розвитку.

Серед досліджень інституціоналістів, присвячених проблемі економічного розвитку, слід виділити економіко-правові концепції розвитку, що аналізують еволюцію поза легальних форм діяльності, їх роль у становленні ринкової економіки "знизу", формуванню дійсно конкурентного середовища, що актуально для розвитку трансформаційної економіки. Інституціональний аналіз проблеми модернізації трансформаційної економіки розвитку пропонує Р. Нурєєв. Він бачить місце пострадянських країн у "третьому ешелоні розвитку" капіталізму, а перспективи подолання відставання пов'язує з паростками нових відносин у позалегальному секторі економіки [2, с.192].

Інституціональна теорія значно збагатила інструментарій дослідження економічного розвитку. На відміну від неокласики інституціоналізм доводить недосконалість як інститутів, які створює людина в процесі господарської діяльності, так і її самої. Він характеризує економічний суб'єкт як уособлення певних універсальних цінностей, на основі яких формуються різні стратегії та моделі розвитку. А сам

економічний розвиток розглядає як процес не тільки кількісних та екстенсивних змін, але й змін якісних, інституціонального характеру.

Роботи інституціоналістів відіграли значну роль у переосмисленні внутрішніх і зовнішніх чинників економічного розвитку. Очевидний прогрес у методології й теорії розвитку зумовлений тим, що інституціоналісти розглядають суспільство як відкриту систему. Відповідно до теорії системного аналізу економічна система розглядається ними як сукупність елементів, що знаходяться в системному та смисловому зв'язку один з одним, а також взаємодій між окремими елементами системи та процесами, що є наслідком даних взаємодій. Економічна система сама розглядається як складова, елемент більш широкої системи суспільства. Використаний ними системний підхід дає можливість комплексного аналізу економічної системи як певної цілісності. Він доводить обмеженість усіх проведених наукових досліджень, у тому числі тих, що намагаються розкрити закономірності економічного розвитку.

Особливістю розвитку сучасних економічних систем є те, що їх підсистеми позбуваються чітких меж, а тому один і той же економічний суб'єкт функціонує у складі багатьох мереж. Це означає, що впорядкованість сучасних економічних систем має не стільки ієрархічний, скільки гетерархічний характер, тому будь-який окремо взятий інститут одночасно є не лише елементом інституціональної системи, але й невід'ємною складовою інших підсистем суспільства. Завдяки гетерархії в межах структур досягається узгодження протилежних принципів, долається або пом'якшується інституціональна нестабільність економічних систем, що трансформуються. А сама вона є відповіддю на виклики, породжені сучасною ситуацією підвищеної невизначеності, яка пов'язана зі стрімкою динамізацією технологічних процесів, диверсифікацією ринкових зв'язків, політичною та інституціональною нестабільністю, що вкрай ускладнює функціонування економічних систем транзитивного типу [4, с.31].

Визначний вимір економічного розвитку – здатність суб'єкта засвоювати універсальні цінності з урахуванням його традиційного і модерністського аспектів. Засвоєння нових, часто модерністських цінностей, означає можливість запозичення, створення нових інститутів і навіть нової інституціональної системи, що являє собою інституціональну трансформацію, важливу умову й складову економічного розвитку. При цьому слід враховувати, що інституціональні системи знаходяться ніби на межі між економікою, соціологією, правом, політикою і культурою та відображають їхній взаємний вплив. Тому говорити про інституціональні зміни тільки в межах модифікації економічних інститутів неправомірно. Під впливом флуктуацій має змінюватися все суспільство, всі його системи й підсистеми, а насамперед – індивіди.

Інституціональні зміни соціальних систем перехідного типу мають біфуркаційний характер, який сформувався на попередньому етапі їх розвитку, однак виявляється лише в біфуркаційний період, тому залежно від співвідношення різних факторів інституціонального вибору виникає можливість проведення кількох варіантів інституціональних змін. Для того, щоб дійсно змінити якість інституціональної системи, потрібні потужні флуктуації, здатні зруйнувати дію механізму негативних зворотних зв'язків.

Цей складний нелінійний біфуркаційний процес означає виникнення, розвиток та укріплення норм і правил поведінки, адекватних самоорганізаційним можливостям економічної системи. Ефективність змін залежить від посилення рівня складності,

фрактальності й цілісності економічної та інституціональної систем, а також від існуючих механізмів самоорганізації, їхньої ролі в сучасних соціально-економічних процесах.

Процес інституціональних змін у нерівноважному нестійкому середовищі відбувається під впливом зворотних зв'язків, а інституціональна система переходить до нерівноважного стану. На цьому етапі накопичується структурна інформація, необхідна для становлення нових інститутів або вдосконалення вже діючих, відбувається формування нової якості інституціональної системи. Більш якісні інститути, створені за ініціативи і підтримки суб'єктів господарювання й населення, стають основою нового економічного порядку.

Економічний розвиток за своєю суттю є надзвичайно глибокими змінами, часто вони означають необхідність перегляду власної історії, культури, традицій, архетипів, свідомості та способу життя. Інституціоналізація процесу економічного розвитку відображає рухливий синтез традицій та інновацій, нових і старих цінностей, коли надзвичайно важливо не перетворити традиційні цінності в ідеологічні догми, а нові цінності – в репресивну норму стосовно традиційних цінностей. Результатом подібних змін може бути трансформаційний стрибок, який включає зміну цінностей та ідеологічного ядра економічної системи.

Інституціональні зміни по-різному відбуваються на різних рівнях інституціонального середовища. Очевидно, що легко змінити формальні правила, що ґрунтуються на загальноновизнаних нормах. Формальні правила фіксуються в правових актах держави. На рівні окремих компаній вони фіксуються в укладених ділових контрактах, визнаються і затверджуються конкретними повноважними органами, розглядаються в діловому обігу як правові акти.

По-іншому відбувається зміна неформальних норм. Неформальні норми, які існують в економічній сфері, спираються на широку основу у вигляді культурних традицій та цінностей, що існують у суспільстві. Культурні традиції пов'язані з відтворенням закріплених протягом значного часу практик поведінки. Відтворення культурних традицій являє собою не просто звичайне щоденне повторення певних операцій, воно пов'язане зі специфічними стилями життя, способами сприйняття інформації, ідентифікацією людей з певними соціальними групами та протиставлення їх іншим групам, що надає їм додаткової стійкості.

Зміна неформальних інститутів завжди потребує відповідної оцінки соціальної природи інститутів на рівні індивідуальної поведінки. Саме тому трансформація комплексу природних і виховання нових якостей людської психології – це необхідний компонент економічного розвитку. Очевидно, що загальноцивілізаційні норми поведінки змінюються, розвиваються та доповнюються в традиціях різних народів, а це відображає специфіку неформальних інститутів і багатовікового господарського укладу.

За останні кілька тисяч років загальнолюдські норми поведінки "упорядкували", "ранжували" природні інстинкти, трансформували природні мотиви поведінки. Разом з тим сформувалися й такі норми, для яких не було природної основи: повага до іншої людини, працелюбність, чесність.

Неформальні інститути постійно перебувають в гострому конфлікті з природними інстинктами людей: наприклад, інститут насильства – з інстинктом самозбереження, інститут централізму – з інстинктом свободи, інститут індивідуалізму – з інстинктом справедливості. Зі зміною умов життя з'являються нові неформальні інститути, а старі

інститути поступово, протягом життя кількох поколінь, руйнуються. Важливо зазначити, що неформальні правила і культурні традиції – це результат неконтрольованого розвитку.

Найвищими стандартами поведінки, які регулюють поведінку широких сфер спільноти, є цінності. Вони не потребують обговорення та дозволяють легко класифікувати дії на припустимі та неприпустимі, справедливі та несправедливі. Деякі цінності неприв'язані до окремих соціальних груп, інші характеризують світогляд тих чи інших великих груп. Очевидно, що трансформація системи цінностей пов'язана з переломними епохами в житті суспільства і часто призводить до формування нових мікросистем та неузгодженості між структурними рівнями інституціональної системи. Подібна ситуація склалася в країні внаслідок інституціональної трансформації, розпочатої в 1980 – 90 рр. За формою вона проявилася як здійснення економічних реформ, неуспіх яких в Україні можна переважно пояснити асинхронністю інституціональних, соціальних, економічних змін, т складністю інституціональної системи. Склад інститутів принципово відрізнявся неоднорідністю, вони були взаємопов'язані між собою, а наслідки будь-яких інституціональних змін важко біло передбачити внаслідок гетерархічного характеру інституціональної системи.

У контексті інституціональних перетворень проблема економічного розвитку полягає в забезпеченні ефективного функціонування мережі інститутів економічної системи. Однак подібної ефективності можна досягти лише за наявності таких фундаментальних суспільних інститутів, як: ринок, приватна власність, підприємство, демократія, правова держава, громадянське суспільство тощо. Поява таких інститутів визначається зміною менталітету населення, зростанням його самосвідомості та ініціативності, зміною ступеня його довіри до держави та її інститутів [5, с.58].

Під час великомасштабних суспільних перетворень частка штучних, свідомо сформованих інститутів різко зростає. Невід'ємним елементом інституціональної трансформації стають дії держави. Слід враховувати, що внаслідок політичного реформування інституціональної системи "зверху" починає діяти механізм негативних зворотних зв'язків, інституціональна система демонструє ефекти гістерезису і через певний час повертається на попередню траєкторію розвитку. Неефективність подібної рівноваги виявляється в тому, що повернення більшості організацій до неефективного стану та звичних норм перетворює систему в операційно закриту та нездатну до ефективної самоорганізації. Досвід останніх десятиліть, неуспіх інституціональних реформ доводять необхідність зміни ролі самої держави, яка не повинна бути визначальним чинником інституціонального вибору, її роль має зводитися до створення адекватних стимулів і потоків інформації, що необхідна для розкриття нових способів використання наявних ресурсів та виявлення нових. Саме тому інституціональна трансформація в Україні потребує такого модернізаційного проекту, в основі якого має бути формування нової парадигми, концепцій та стратегій розвитку, що можуть забезпечити оновлення економічної та політичної систем.

Важливість оновлення політичної системи зумовлена необхідністю прискорення процесів формування ринкової економіки й громадянського суспільства, появи політичних інститутів, які забезпечують поглиблення демократизації суспільства, становлення громадського контролю, посилення громадських ініціатив. Політичні інститути забезпечують політичну активність держави безпосередньо в економічній сфері, можливість розроблення та прийняття економічного законодавства, оптимальний ступінь

регулювання підприємницької діяльності з боку держави, відповідний характер податкової системи тощо. Ці інститути дуже важливі, оскільки вони так чи інакше визначають рівень трансакційних витрат у країні, найбільш загальну оцінку існуючої інституціональної системи і характеристику ефективності економіко-політичних і економіко-правових взаємодій. Їх передбачуваність характеризує стійкість господарської системи, оскільки забезпечує виконання контрактів за контрактно-інтенсивними трансакціями. Найбільш важливим питанням у цьому контексті є забезпечення фактичних гарантій прав власності, функціонування судової та правоохоронної системи.

Політичні фактори та інституціоналізація економіко-політичних взаємодій мають велике значення для розвитку економіки. На жаль, відповідь на питання, які політичні інститути визначальні для економічного розвитку, нині не є предметом чіткого інституціонального аналізу, а скоріше належить до сфери ідеологічних переваг того чи іншого владного угруповання.

Політичні інститути часто надають владу групам, очевидно, не зацікавленим у розгалуженій системі захисту прав власності. Лідери політико-олігархічних угруповань, які здобувають перманентну перемогу, часто використовують цілком демократичні методи політичної боротьби для одержання ренти. Фактами рентних відносин є розходження між ринковими і державними цінами, субсидії, пов'язані із заниженими процентними ставками в державних кредитних установах, нецільове використання коштів державного бюджету, податкові пільги та неплатежі, використанні асиметричної інформації, "особливе" відшкодування податку на додану вартість тощо. Ці факти свідчать про незавершеність, непослідовність інституціональних реформ.

Зміна інституціонального каркаса залишила без змін окремі неформальні рутини "традиційної" системи. Зокрема, зберігся і зріс кількісно на всіх рівнях управління бюрократичний апарат, знання й навички якого ґрунтуються на певному наборі рутин і в разі їх руйнування втрачають свою цінність. Тому чиновники будь-якого рівня нерідко протидіють реформаторським змінам або адаптують попередню рутину до новітніх умов. Поява формальних інститутів, які передбачають приховані виплати державним чиновникам, набуває вигляду адміністративної корупції, що стримує інвестиційний процес та економічний розвиток, збільшує витрати трансакційного сектора економіки тощо. Особливу небезпеку при цьому становить "сицилійський" синдром, коли підприємці та населення країни внаслідок незадовільної юридичної інфраструктури й корумпованості судової системи та системи правопорядку не довіряють закону, не поважають його. Це призводить до того, що економічні агенти надають перевагу неформальним інститутам і дотримуються формальних вимог лише в тій частині, яка не суперечить їхнім інтересам [3, с.21].

Подібна поведінка економічних суб'єктів призводить до формування інституціональної моделі економіки, яка одночасно є неконкурентною і не контролюється державою. Дана модель досить заплутана, оскільки впливові політичні угруповання перебувають у стані перманентної боротьби за владу для перерозподілу ресурсів на свою користь. За таких обставин інституціональні правила набувають характеру ренто орієнтованих, тому що створюються для максимізації доходів тих суб'єктів, які їх започатковують, і стають примусовими формальними інститутами для всіх інших.

Економічна політика дуже залежить від політичної кон'юнктури і вразлива внаслідок тиску різних груп інтересів, які постійно формуються в суспільстві. Політичні

угруповання переважно виступають представниками інтересів фінансово-промислових груп, які в боротьбі за економічні переваги та привілеї впливають на владу, захоплюють її та визначають економічну політику в країні. В останні роки ми є свідками того, як у боротьбі інтересів дуже легко втрачаються важливі національні орієнтири політики, тому подальший розвиток значною мірою має визначатися інституціональною інфраструктурою.

Створена на цей час економічна система в Україні не забезпечує формування сучасної інституціональної інфраструктури. Її утворюють формальні норми та правила, які формують ієрархічну структуру інституціонального середовища. На першому рівні цієї ієрархії знаходяться найбільш загальні норми, представлені конституційними правилами, які внаслідок безвідповідальних політичних "реформ" значною мірою втратили власну легітимність. На такому фундаменті конкретні форми господарської діяльності регулюються та структуруються нормами й правилами договірних, тобто контрактних права, які нечітко визначають умови контрактів, а тому їх достатньо легко обійти або оскаржити в суді. Це свідчить про низьку якість правової та регулюючої інфраструктури. Останнім часом недоліки інституціональної інфраструктури проявляються в економічній політиці, орієнтованій на підвищення політичного рейтингу під відповідні вибори. Така політика демонструє відверту неухвагу до питань формування окремих інституціональних блоків ринкової економіки, особливо в соціальній сфері, комунальному господарстві. Практика доводить, що виконання законів часто змінюється політичними рішеннями, програмами та проектами, учасники яких легально діють поза межами правових норм. Внаслідок таких дій уся ієрархія правових інститутів порушується, ігноруються задекларовані права, перш за все права власності та умови виконання контрактів, що унеможлиблює економічний розвиток.

За відсутності ефективного державного інфорсменту прав власності умовою розвитку в Україні є формування імпліцитних контрактів, неформальних норм поведінки і відповідної культури контракту, яка формується на основі справжньої підприємницької етики, що поступово утверджується в країні. Запозичені елементи інституціональної структури економіки розвинутих країн часто не працюють в наших умовах і не можуть стати основою для необхідних інституціональних змін.

Практичний досвід реформ свідчить про відсутність продуманої системної інституціональної трансформації як чинника економічного розвитку. На сьогоднішньому етапі реформування українського суспільства економіко-політичні та економіко-правові взаємодії – це зосередження важливих складових фундаменту економічного розвитку, а політичні ризики стають домінуючими у прийнятті важливих стратегічних рішень. Стратегічна важливість інституціональних змін, провідна роль інституціоналізації навіть у порівнянні з досягнутими макроекономічними показниками та економічною політикою очевидні. Останні можуть бути цілком позитивними та успішними в певні відрізки часу, однак окремі позитивні макроекономічні результати не завжди відображають реальний економічний розвиток. У довгостроковій перспективі він може бути досягнутий за умови відповідної інституціоналізації складного комплексу універсумних взаємодій. Проведення глибинних інституціональних реформ, зміни в інституціональній архітектоніці суспільства гальмують економічний розвиток у його макроекономічному розумінні, однак створюють необхідні умови для його прискорення у майбутньому.

Список використаних джерел:

1. Івашина О.Ф. Інституціоналізація економічного розвитку: монографія. – Дніпропетровськ, 2009.
2. Нуреев Р.М. Экономика развития модели становления рыночной экономики: уч. пособие. – М., 2001.
3. Решетило В.П. Синергетика актуального й потенційного в становленні і розвитку інституційних систем // Економічна теорія. – 2006. – №1.
4. Решетило В.П. Біфуркаційний характер інституційних змін соціально-економічних систем перехідного типу // Економічна теорія. – 2007. – №4.
5. Пустовійт Р. Теоретичний аналіз процесу інституціоналізації в постсоціалістичних економіках // Економіка України. – 2008. – №6. – с. 21-22.
6. Ткач А.А. Інституціональна економіка. Нова інституціональна економічна теорія. Навчальний посібник. – К.: Центр учбової літератури, 2007.

Annotation. Investigational factors of economic development from methodological positions of institucionalizmu, nolinear characters of changes is well-poven in a transformation economy, necessity of account of universumnikh of co-operations in the process of forming of institucional'noy economy.

Key words: economic development, factor, institucionalizm, economic system, rule, norm, transformation.

УДК 336.132

Музичук І. В., старший викладач кафедри економічної теорії

ДЕМОКРАТИЗАЦІЯ ВІДНОСИН ВЛАСНОСТІ В УМОВАХ УТВЕРДЖЕННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ МОДЕЛІ РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

В статті оглянуто основні шляхи демократизації відносин власності на Україні.

Ключові слова: соціальна орієнтація, власність, демократизація власності.

Постановка проблеми. Статус України як соціальної держави офіційно зафіксовано у статті 1 Конституції України: «Україна є суверенна і незалежна, демократична, соціальна, правова держава», а стаття 13 гласить: «Держава забезпечує захист прав усіх суб'єктів права власності і господарювання, соціальну спрямованість економіки». Дотримуючись конституційних принципів, процеси та явища в українській економіці необхідно розглядати з позицій зведення фундаменту соціально орієнтованої ринкової економіки. При цьому забезпечення ефективної переорієнтації економічної системи з командно-адміністративної до соціально орієнтованої ринкової економіки можливе виключно через реформування системи відносин власності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми розвитку відносин власності завжди були актуальними і знаходились у центрі уваги видатних теоретиків і практиків. В цьому плані світова економічна думка має вже велике теоретичне надбання. Процес дослідження базується на роботах класиків суспільно-економічних наук: Г. Гегеля, Дж.

Список використаних джерел:

1. Івашина О.Ф. Інституціоналізація економічного розвитку: монографія. – Дніпропетровськ, 2009.
2. Нуреев Р.М. Экономика развития модели становления рыночной экономики: уч. пособие. – М., 2001.
3. Решетило В.П. Синергетика актуального й потенційного в становленні і розвитку інституційних систем // Економічна теорія. – 2006. – №1.
4. Решетило В.П. Біфуркаційний характер інституційних змін соціально-економічних систем перехідного типу // Економічна теорія. – 2007. – №4.
5. Пустовійт Р. Теоретичний аналіз процесу інституціоналізації в постсоціалістичних економіках // Економіка Україна. – 2008. – №6. – с. 21-22.
6. Ткач А.А. Інституціональна економіка. Нова інституціональна економічна теорія. Навчальний посібник. – К.: Центр учбової літератури, 2007.

Annotation. Investigational factors of economic development from methodological positions of institucionalizmu, nolinear characters of changes is well-poven in a transformation economy, necessity of account of universumnikh of co-operations in the process of forming of institucional'noy economy.

Key words: economic development, factor, institucionalizm, economic system, rule, norm, transformation.

УДК 336.132

Музичук І. В., старший викладач кафедри економічної теорії

ДЕМОКРАТИЗАЦІЯ ВІДНОСИН ВЛАСНОСТІ В УМОВАХ УТВЕРДЖЕННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ МОДЕЛІ РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

В статті оглянуто основні шляхи демократизації відносин власності на Україні.

Ключові слова: соціальна орієнтація, власність, демократизація власності.

Постановка проблеми. Статус України як соціальної держави офіційно зафіксовано у статті 1 Конституції України: «Україна є суверенна і незалежна, демократична, соціальна, правова держава», а стаття 13 гласить: «Держава забезпечує захист прав усіх суб'єктів права власності і господарювання, соціальну спрямованість економіки». Дотримуючись конституційних принципів, процеси та явища в українській економіці необхідно розглядати з позицій зведення фундаменту соціально орієнтованої ринкової економіки. При цьому забезпечення ефективної переорієнтації економічної системи з командно-адміністративної до соціально орієнтованої ринкової економіки можливе виключно через реформування системи відносин власності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми розвитку відносин власності завжди були актуальними і знаходились у центрі уваги видатних теоретиків і практиків. В цьому плані світова економічна думка має вже велике теоретичне надбання. Процес дослідження базується на роботах класиків суспільно-економічних наук: Г. Гегеля, Дж.

Локка, Д. Юма, К. Маркса, Ф. Енгельса, Дж. Мілля, А. Маршалла і М.І. Туган-Барановського.

У вітчизняній економічній літературі напрямок аналізу відносин власності до недавнього часу був пов'язаний тільки із суспільною власністю на засоби виробництва і знаходився під впливом марксистської ідеології. Перехід до ринкової економіки викликав необхідність перегляду існуючої точки зору і активізував наукові дослідження в цьому напрямі. Значний внесок у розробку теоретико–методологічної основи трансформування відносин власності у перехідний період зробили такі відомі вітчизняні вчені: А.С. Гальчинський, О.П. Гош, Г.В. Задорожний, В. П. Корнієнко, І. В. Лазня, Л.Ю. Мельник, С.В. Мочерний, В.О. Рибалкін.

Практичні аспекти проведення реформування відносин власності в перехідній економіці і створення системи форм і видів власності, властивої для ринкового господарювання розглянуті в працях визначних українських і зарубіжних вчених: Л. Бальцеровича, А.М. Бондаря, С.А. Давимуки, Я. Корнаї, В.С. Ларцева, Д.С. Львова, А. Радигіна, А. Рапачинського, Р. Фрідмана.

Аналіз досліджень вчених дають підстави стверджувати, що основою для переорієнтації суспільства є демократизація відносин власності. Незважаючи на велику кількість досліджень, відкритим залишилось питання практичного забезпечення демократизації відносин економічної власності на Україні.

Виклад основного матеріалу. Статистика багатьох західних країн свідчить про те, що забезпечення демократизації власності відбувалося через зростання числа підприємств, які повністю перейшли у власність трудового колективу, тобто через реалізацію права безпосередніх виробників на володіння, розпорядження та користування факторами і результатами виробництва. Закономірність цього процесу при капіталістичному способі виробництва обумовлюється необхідністю згладжування об'єктивно виникаючих протиріч між працею і капіталом [2, с.458-470]. Однак у результаті масової приватизації в Україна безпосередні виробники були практично відсторонені від власності, що особливо характерно для промисловості. Сформована монополія приватного (індивідуального) капіталу бізнес-груп забезпечила собі як економічну владу так політичну владу [3, с.5-16].

Повне безправ'я безпосередніх виробників є серйозною перешкодою для соціально-економічного розвитку країни. Незважаючи на гарантії, закріплені в ст. 13 Конституції України: «Держава забезпечує захист прав усіх суб'єктів права власності і господарювання, соціальну спрямованість економіки », на практиці вони залишаються не більш ніж пафосом, оскільки процес трансформації власності в Україні спрямований у першу чергу на домінування приватної власності невеликого числа індивідів. Таким чином сформовані відносини приватної власності не можуть слугувати основою економічного зростання в Україні. Є ймовірність, що воно може бути забезпечене шляхом становлення суспільних форм власності або, іншими словами через демократизацію відносин власності.

Деякі західні вчені, аналізуючи залежність між рівнем прибутковості економіки і ступенем демократизації власності в країнах в середині 70-х років, стверджували, що демократизація можлива тільки в країнах із середнім рівнем економічного розвитку, а в бідних країнах взагалі неможлива. При цьому середній рівень економічного розвитку відповідав 1-3 тис. дол. США ВВП на душу населення [9, 285 с.]. Ситуація, яка склалась в

Україні на сьогоднішній день свідчить про те, що Україна відноситься до країн з доходом нижче середнього. З огляду на це, (за прогнозами західних вчених) щоб здійснювати реформи демократизації в Україні, необхідно державі спочатку досягти середнього рівня економічного розвитку. Однак при існуючій олігархічній економіці прогнозований період виходу тільки зі стану критичної неплатоспроможності складає більше 20 років [1, с. 238-245.]. Тобто за усією логікою демократизація в Україні взагалі неможлива. Разом з тим в Україні зберігається досить таки висока питома вага державної та комунальної власності в структурі основного капіталу, процес трансформації власності ще не закінчився, а створення приватної власності не забезпечило соціально-економічного розвитку країни. Тому питання демократизації відносин власності в Україні необхідно все ж таки вивчити більш глибоко.

На сучасному етапі ефективність розвитку суспільства залежить від соціально-економічної спрямованості економіки. Оскільки в ній базовими є відносини економічної власності, то власність повинна виконувати соціальну та економічну функції. Погляди дослідників на те, яка форма власності має домінувати для оптимального забезпечення обох функцій розділились на дві частини.

Тому одні дослідники вважають, що для реалізації соціальної функції головну роль відіграють форми власності, що мають більш виражений суспільний характер привласнення. Тому пріоритетним має стати розвиток трудової колективної власності, або безпосередніх виробників. Саме така форма власності і визначатиме ступінь демократизації відносин економічної власності, ступінь участі працюючих в управлінні та регулюванні економічної системи. Але не можна ігнорувати і той факт, що у вирішенні проблеми економічного зростання свої переваги має приватна форма власності, оскільки вона дозволяє більш гнучко реагувати на кон'юнктурний попит, сприяє концентрації та інтеграції виробництва і т.д. Тому інші дослідники пов'язують соціально-економічний розвиток і демократизацію відносин економічної власності перш за все з пріоритетним розвитком приватної власності. Однак, якщо демократія - це «форма суспільної влади і держави, що ґрунтується на визнанні народу як джерела влади» [5, с. 864], то демократизація відносин економічної власності – це перш за все розвиток народної власності, тобто суспільних форм власності. Тоді щодо власності на фактори виробництва демократизація відносин економічної власності передбачає розвиток в першу чергу власності безпосередніх виробників. Незважаючи на відмінності в поглядах про пріоритетність певної форми власності, думки більшості вчених збігаються в тому, що тільки оптимальне поєднання приватних і суспільних форм в структурі власності сприяє швидшому соціально-економічному розвитку суспільства.

Розглянемо проблему пріоритетності суспільних форм власності з точки зору економічного зростання. Економічне зростання, з одного боку, визначається наявністю ресурсів (в тому числі і факторів виробництва) або факторів пропозиції, а з іншого - залежить від факторів попиту на результати виробництва. Необхідною умовою сталого економічного зростання є перевищення сукупного попиту над пропозицією. У динаміці це співвідношення постійно змінюється, викликаючи коливання в економічній системі. Проте в цілому умова постійного зростання дотримується, якщо кут нахилу лінійного тренду процесу коливань до тимчасової осі знаходиться в межах від 0 до 90 градусів. У формуванні сукупного попиту домінуючими є інвестиційний та споживчий попит домогосподарств і уряду. Останній, як відомо, є регулятором в подоланні деяких кризових

явищ в економіці (наприклад, антициклічне регулювання), але особливої домінуючої ролі в процесі виходу з глибокої економічної кризи він не відіграє. Споживчий попит домогосподарств формується в результаті об'єктивно існуючої необхідності постійного задоволення людьми своїх потреб, що є головною рушійною силою процесу суспільного відтворення. Кількісний і якісний ріст потреб людей у матеріальних благах обумовлює розвиток об'єктів присвоєння і, отже, факторів виробництва. Очевидно, що для їх прискореного розвитку потрібні відповідні інвестиції і, в першу чергу, в основний капітал. Звідси випливає, що в кінцевому рахунку зростання потреб визначає необхідність інвестицій в основний капітал. Отже, в моделі сукупного попиту споживчий попит на предмети споживання є домінуючим фактором економічного зростання. У виробництві предметів споживання К. Маркс окремо виділяє виробництво предметів розкоші. Проте їх випуск практично не впливає на економічне зростання, так як вони є в основному об'єктами присвоєння відносно невеликого числа багатих людей, які переважно і є власниками факторів виробництва в капіталістичному суспільстві. В. Ленін у предметах споживання окремо виділив засоби виробництва, які в кінцевому підсумку служать для виробництва предметів невиробничого споживання. Тобто за винятком предметів розкоші у формуванні споживчого попиту головну роль відіграють предмети невиробничого споживання, а серед суб'єктів споживання відносно небагаті соціальні верстви населення і в першу чергу зайняті трудовою діяльністю. Це підтверджується і результатами досліджень сукупного попиту в Україні в роботі Беленцова [4, с.205-210], де доведено, що основним фактором, що стримує споживчий попит домогосподарств, є доходи населення, які формуються практично в основному і в рівній мірі за рахунок заробітної плати і трансфертних виплат, зростання яких обмежується існуючим обсягом виробництва ВВП. У свою чергу, зростання ВВП стримується низьким сукупним попитом. Очевидно, для розриву цього замкнутого кола необхідні якісні зміни в системі відносин власності, що дозволяють у структурі доходів більшої частини населення збільшити частку доходів від власності. Пріоритетність приватної власності у вирішенні цієї проблеми сумнівна, оскільки вона сприяє монополізації капіталу. Тому вирішення проблеми економічного зростання України має бути пов'язано з пріоритетним розвитком спільних форм власності і в першу чергу з реалізацією права власності безпосередніх виробників, тобто з демократизацією відносин економічної власності. Розглядаючи реалізацію права власності безпосередніх виробників, можна виділити два підходи до демократизації відносин економічної власності в розвинених капіталістичних країнах. Перший підхід базується на визнанні права володіння факторами виробництва, оскільки це автоматично дає право розпоряджатися ними і користуватися результатами виробництва. Наприклад, в США всі права за розпорядженням та користуванням безпосередніх виробників визнаються лише на основі права володіння часткою в капіталі. В економічній науці такий підхід відомий як демократизація капіталу. С.В. Мочерний трактує його як поступове наростаюче розповсюдження акцій великих компаній серед найманих працівників, внаслідок якого частина їх певної мірою стає співвласниками колективної капіталістичної власності і в обмежених масштабах здійснює управління нею [5, с.307]. Для його реалізації в США була прийнята програма ESOP, сутність якої полягає у створенні грошового фонду для викупу акцій і розподілу їх серед працівників. Фонд формується за рахунок частини прибутку, не обкладається податком, а також за рахунок пільгових банківських кредитів. Працівники, які володіють цими акціями, фактично не мають прав звичайних акціонерів.

Вони не можуть продати ці акції. Право голосу на зборах акціонерів у них є тільки при розгляді обмеженого кола питань. Однак акціонери мають дивіденди з акцій і право продажу акцій компанії, при звільненні працівників. Тобто, незважаючи на визнання і реалізацію права володіння в цілому право власності безпосередніх виробників обмежена. Очевидно, поява такої теорії цілком логічна для капіталістичного способу виробництва, оскільки він ґрунтується на приватній формі власності, де реалізується індивідуальне привласнення факторів і результатів виробництва. Необхідно визнати, що практична реалізація теорії дозволила трохи згладити об'єктивно виникають протиріччя між працею і капіталу частково подолати кризові явища в економіці. Підтвердженням може служити подолання кризи 30-х років в економіці США. На цьому підході базуються пропозиції деяких вітчизняних економістів, які пропонують відродити фонд акціонування працівників підприємства, де вони могли б придбати акції та вводити працівників, які володіють акціями до Ради директорів. Інші пропозиції спрямовані на використання інституту довірчого управління, тобто передачу акцій працівників-акціонерів у довірче управління, однак не зрозуміло хто саме має відстоювати їх інтереси. Також заслуговує на увагу пропозиція об'єднувати власність безпосередніх виробників. В цьому напрямку пропонується створювати усередині акціонерного товариства Товариство з обмеженою відповідальністю (ТОВ), якому працівники-акціонери передавали б належні їм акції в якості свого внеску в статутний капітал останнього. ТОВ реєструється в реєстрі акціонерів замість працівників-акціонерів і починає представляти їх інтереси в акціонерному товаристві [7, с.60-64.]. Безумовно, це дозволить більш ефективно захистити право власності працівників, але всередині ТОВ дольовий принцип володіння і користування зберігається. Однак на практиці можуть виникнути серйозні труднощі через подвійне оподаткування. Спочатку податком будуть обкладатися дивіденди, виплачені акціонерним товариством товариству з обмеженою відповідальністю, а потім - доходи, які ТОВ буде виплачувати своїм засновникам, тобто працівникам-акціонерам. Крім того згідно діючого законодавства кількість членів ТОВ обмежена, тобто обмежується чисельність трудового колективу. Якщо створювати кілька ТОВ, кожне з яких буде захищати інтереси обмеженого кола працівників, то виникне проблема консолідації їх дій у відстоюванні інтересів всіх працівників-акціонерів. Для передачі акцій працівників у довірче управління або для створення працівниками свого товариства (ТОВ) з метою представлення їх інтересів необхідно створити інститут, який би відстоював їхні інтереси. Деякі економісти пропонують використовувати відомі вже форми організації працівників - профспілки та раду трудового колективу [6, с.64-79.]. Але наявність профспілки або ради трудового ще нічого не означає, бо вони можуть знаходитися під контролем адміністрації, що відстоює, як правило, інтереси великих власників. Звідси випливає, що власність трудового колективу повинна перевищувати власність інших власників, і головною проблемою є консолідація права власності членів трудового колективу. Незважаючи на більш прогресивний характер трудової колективної власності з дольовою формою володіння, існуючі теоретичні та практичні підходи до вирішення цієї проблеми так і не торкаються проблем індивідуального привласнення факторів виробництва та результатів виробництва (що є основою основ приватної власності). Але навіть така форма власності в Україні практично нереалізована, оскільки в результаті перерозподілу після масштабної сертифікатної приватизації власність на фактори виробництва реально належить невеликому числу осіб, які контролюють діяльність діючих в Україні бізнес-груп.

Перерозподіл прав власності членів трудового колективу на користь окремих індивідів-власників є закономірним процесом, оскільки зрештою кожен індивід прагне збільшити свою частку в привласнювальних факторах і результатах виробництва. У результаті це призводить до монополізації права власності окремими індивідами. Закономірність цього процесу визнає навіть один з авторів теорії демократизації капіталу П. Самуельсон, який констатував, що з усіх десятків мільйонів людей, які володіють акціями, лише 10% отримують високі дивіденди і в цілому відсторонені від управління корпораціями [5, с. 308]. Україна не є виключенням. Всім відомо, з якими труднощами впроваджувалася модель приватизації Маріупольського металургійного комбінату імені Ілліча, при якій його основним власником став трудовий колектив. Влітку 2002 р. перешкодити передачі Комсомольського рудоуправління ММК ім. Ілліча намагалася донецька компанія «Данко». Сконцентрувавши велику частину боргів Комсомольського рудоуправління, компанія ініціювала його банкрутство, але воно було оскаржене в судах. Таким чином, реалізувати концепцію демократизації капіталу в умовах України досить-таки проблематично по ряду об'єктивних і суб'єктивних причин. По-перше, це низькі доходи безпосередніх виробників, високі кредитні банківські ставки, збитковість великої частки підприємств (40%) і низька рентабельність інших. По-друге, низькі дивіденди, а в більшості випадків їх відсутність навряд чи буде сприяти придбанню акцій безпосередніми виробниками. І нарешті, існує тенденція скуповування акцій великими власниками у дрібних акціонерів. Тобто закономірність монополізації капіталу приватними власниками ставить під сумнів значимість теорії демократизації капіталу не тільки в сучасних умовах в Україні, а й для подальшого розвитку суспільства в рамках існуючої тенденції усупільнення факторів і результатів виробництва.

Інший підхід до демократизації відносин економічної власності реалізується в ряді країн Західної Європи, де права розпорядження і користування безпосередніх виробників визнаються без визнання права володіння. Права працівників на участь в управлінні виробництвом і розподілі доходів підприємства зафіксовані не тільки в національних законодавствах, а й на міжнародному рівні. Перш за все сюди можна віднести «Загальну декларацію прав людини» (1948 р.), а також декларації МОП "Про основні принципи і права людини у сфері праці" (1998 р.). У Франції на законодавчому рівні зобов'язують підприємців задіяти безпосередніх виробників у розподілі доходів компанії. Деякі економісти такий підхід обґрунтовують тим, що «максимально позитивний вплив на результати господарської діяльності фірми, надає участь працівників в її прибутку, менше - в управлінні виробництвом і мінімальне - в капіталі» [8, с.9-23]. Він цілком узгоджується з економічною теорією прав власності, відповідно до якої держава для реалізації загальнодержавних інтересів розщеплює «пучок прав» власника, примушуючи його ділитися частиною прибутку з працівниками. Це теорія фактично пропонує законодавчо зобов'язати підприємців ділитися частиною прибутку з працівниками. Однак постає питання чи можна запровадити дану практику в Україні. По-перше, на багатьох приватизованих підприємствах офіційно прибутку взагалі немає або він значно занижений з метою приховування податків. По-друге, прийняття такої законодавчої норми в даний час малоймовірно, а якщо вона все ж буде прийнята, то її реалізація на місцях буде повсюдно саботуватися. Та і одними заборонами і обмеженнями свавілля великих власників відносно працівників припинити неможливо.

Таким чином, в існуючих західних практичних і теоретичних підходах до демократизації відносин економічної власності частково реалізується право власності безпосередніх виробників, що в кінцевому підсумку призводить до домінування приватної власності та монополізації капіталу. Однак існуюча тенденція демократизації економіки все-таки має в основі закономірну тенденцію усупільнення факторів і результатів виробництва. І тут поряд з державною та комунальною власністю прогресивнішою є форма трудової колективної власності, що передбачає спільне володіння, користування і розпорядження. Тоді, дотримуючись законів єдності праці і власності, соціалізації та одержавлення економіки, необхідно забезпечити збереження високої питомої ваги цих суспільних форм у структурі власності. Ставлячи перед державою забезпечити економічне зростання, можемо більш чітко визначити пропорції окремих власності. У своїх дослідженнях Беленцов В.Н. встановлює, що для досягнення максимального зростання ВВП державна і комунальна власності повинні складати від 50 до 70% в структурі основного капіталу. Необхідно зазначити, що ці значення отримані при наступному припущенні: колективна власність в Україні є приватною, оскільки в ній домінує індивідуальна ознака присвоєння. Тоді у вказаний діапазон повинна входити і спільна власність трудових колективів. С.В. Мочерний вважає, що для успішної конкуренції державна власність повинна становити не більше 35% [5, с. 239]. Тоді в структурі власності спільна власність трудових колективів повинна мати від 15 до 35%. Разом з тим взятий в Україні курс на приватизацію власності призводить до домінування саме приватної форми власності, яка нині вже досягла (а в промисловості значно перевищила) оптимального рівня. Проте економічного зростання в Україні це не забезпечило, а, навпаки, породило масу проблем: тінізація економіки, приховані доходи, неплатоспроможність підприємств, низький життєвий рівень населення і т.д. Тому в даний час необхідно було б розглянути результати масової приватизації в Україні. Хоча реприватизація в Україні недоцільна. Її не можна провести без того, щоб не підірвати соціально-політичну ситуацію в країні. (з другого боку, доки все залишається незмінним-це означає узаконення масового порушення законодавства, яке мало місце під час приватизації).

В ситуації, що склалася в першу чергу необхідно переглянути саму концепцію приватизації з точки зору демократизації відносин економічної власності, що передбачає пріоритетний розвиток суспільних форм власності. Деякі дослідники пропонують розрізняти процес приватизації та роздержавлення власності, включаючи в поняття останнього терміну не тільки приватизацію, а й можливість передачі управління місцевим органам самоврядування і трудовим колективам при збереженні за державою права володіння. У господарському механізмі це реалізується у вигляді ренти чи оренди власності. Очевидно, для розвитку спільної трудової колективної форми власності найбільше значення має все-таки приватизація, оскільки закріплює право володіння, розпорядження і користування, яке в цьому випадку менше залежить від бюрократичного апарату і приватного капіталу в умовах олігархування економіки України. Проте для державних підприємств, які не підлягають приватизації необхідний саме такий підхід до передачі права розпорядження і часткового користування державної та комунальної власністю.

Висновки. Проведені дослідження дозволяють прийти до висновку, що демократизація відносин власності передбачає пріоритетний розвиток суспільних форм

власності факторів виробництва, і в першу чергу - власності безпосередніх виробників. Домінування приватної власності і часткова реалізація права власності безпосередніх виробників не здатні вирішити проблему соціально-економічного розвитку України. Для ефективного соціально-економічного розвитку України необхідний розвиток спільної власності трудових колективів як концептуального підходу до демократизації відносин економічної власності. Розвиток спільної трудової колективної форми власності вимагає розробки концепції її реалізації та перегляду концепції приватизації власності в Україні.

Список використаних джерел:

1. Беленцов В.Н. Оценка состояния и продолжительности выхода из кризиса промышленности Украины // Экономика промышленности: Сб. науч. тр. / НАН Украины. Ин-т экономики пром-сти. – Донецк, 2004. – С. 238-245.
2. Беленцов В.Н. Развитие экономической системы Украины: проблема отношений собственности и экономический рост // Экономические проблемы и перспективы стабилизации экономики Украины: Сб. науч. тр./ НАН Украины. Ин-т экономики пром-сти; Редкол.: А.И. Землянкин (отв. ред.) и др. – Донецк, 2005. – С.458-470.
3. Беленцов В.Н. Трансформация форм собственности в Украине: специфика, проблемы и возможные пути решения // Менеджер. – 2005. – №1. – С.5-16.
4. Беленцов В.Н. Формирование совокупного спроса в Украине в условиях трансформации собственности // Економіка промисловості. – 2006. – №2. – С.205-210.
5. Економічна енциклопедія: У трьох томах. Т. 1. / Редкол.: С.В.Мочерний (відп. ред.) та ін. – К.: Видав.центр «Академія», 2000. – 864 с.
6. Клейнер Г. Управление корпоративными предприятиями в переходной экономике // Вопр. экономики. – 1999. – №8. – С.64-79.
7. Лысихин И. Корпоративная борьба // Рынок ценных бумаг. – 1999. – №4. – С.60-64.
8. Рудык Э., Кеременецкий Я., Завьялова Г. Задачи демократизации собственнических отношений на российских предприятиях // Российский экономический журнал. – 1999. – №4. – С.9-23
9. Хантингтон С. Третья волна. Демократизация в конце XX века. – М.: РОССПЭН, 2003. – 285 с.

Annotation. The article by the main ways of democratization of property relations in Ukraine.

Key words: social orientation, property ownership democratization.

ЕКОНОМІЧНА СУТНІСТЬ РИНКУ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОЇ ПРОДУКЦІЇ УКРАЇНИ

Розглядається економічна сутність ринку сільськогосподарської продукції України та його характеристика.

Ключові слова: ринок, сільськогосподарська продукція, обсяги реалізації, споживач.

Постановка проблеми. В народному господарстві України аграрний ринок займає надзвичайно важливе місце завдяки своїм великим розмірам та життєво важливому значенню. Предметом купівлі-продажу тут виступає сільськогосподарська продукція та продовольство. Операторами з боку пропозиції виступають багатокладний аграрний сектор до якого входять сільськогосподарські підприємства, фермерські господарства, особисті селянські господарства, переробні підприємства, а також підприємства торгівлі та ресторанного господарства. З боку попиту на аграрному ринку оперує все доросле населення України за деякими винятками. Стан аграрного ринку безпосередньо впливає на добробут кожного громадянина та продовольчу безпеку країни. І до цього зводиться його життєво важливе значення.

Аналіз досліджень і публікацій. Розвиток вітчизняного аграрного ринку широко висвітлено у працях вчених-науковців В. Андрійчука, Ф. Горбоноса, В. Зіновчука, М. Зубця, О. Крисального, М. Маліка, П. Саблука, І. Червена, Г. Черевка, О. Шпичака, В. Юрчишина та ін. Ці та інші автори приділяли значну увагу як теоретичному обґрунтуванню його розвитку, так і практичній реалізації розроблених рекомендацій.

Формулювання цілей статті. Метою дослідження є характеристика ринку сільськогосподарської продукції України.

Основний матеріал дослідження. В результаті трансформаційних процесів економічна роль аграрного ринку вийшла далеко за межі пасивного товаропросування сільськогосподарської продукції та продовольства від первинного аграрного товаровиробника до кінцевого споживача, яку вона відігравала за часів адміністративно-командної (централізовано регульованої) економічної системи. Найважливіші кількісні параметри обмінних процесів (обсяги пропозиції, платоспроможний попит, ціни) тоді визначались централізовано і в директивному порядку. Тепер аграрний ринок почав виконувати активну управлінську роль координатора економічних процесів з метою задоволення потреб масового споживача сільськогосподарської продукції та продовольства, став правонаступником колишніх "директивних органів" - Центрального Комітету КПРС, Ради Міністрів та Держплану і перебрав на себе функції і відповідальність. Тому в концептуальному плані такі автори як Коваленко Ю.С., Охріменко І.В., Зеліско І.М., Демченко О.В., Грищенко О.Ю. визначають вітчизняний аграрний ринок як систему установ, методів та ресурсів здійснення обмінних процесів, завданням якої є координація та управління агропромисловим виробництвом країни з метою забезпечення її продовольчої безпеки та споживчих потреб громадян [4, с.64].

Взагалі, ринок, на думку П. І. Островського являє собою арену, на якій вирішуються два основні завдання:

- 1) виконання чисто маркетингових функцій, тобто просування продукту від сільськогосподарського виробника до кінцевого споживача;
- 2) обмін виробників і покупців цінними сигналами про вигідність продажу товару і витрати на його придбання [6, с.29].

Павленчик Н.Ф. відмічає, що у процесі реформування аграрного сектора економіки України одночасно відбувалися зміни економічних відносин і відносин власності та утворення різноманітних форм господарювання, і як результат, це обумовило розвиток аграрного ринку на її теренах. Перехід від планової економіки до ринкових умов не був стихійним, оскільки значною мірою використовувався набутий досвід високорозвинутих країн із ринковою економікою. Але нетактовним було б стверджувати, що їхній досвід міг бути вільно накладеним на наші умови й успішно втіленим у реальність економічного життя. Основними причинами стали відсутність визначених орієнтирів і недостатня обізнаність сільських жителів з питань запровадження ринкової економіки, наявність характерних і притаманних лише селянам України властивостей, зокрема, невпевненості та настороженості у сприйнятті нового. З іншого боку, інтенсивному впровадженню відносин ринкового типу завадила наявна інертність сільськогосподарських виробників, в яких у минулому були надійні та гарантовані державою способи реалізації їх продукції та, безперечно, відсутність відповідної інфраструктури ринкового типу. Більше того, продовольчий ринок розвивався з порушенням дії ринкового механізму, внаслідок чого виникав дисбаланс співвідношення між попитом і пропозицією. Цей процес також характеризувався наявністю протиріч у підходах влади та підприємців до розуміння ролі й значення і специфіки функціонування структур ринкового типу в аграрному секторі, через що його становлення значно відстало від динаміки політичних та соціально-економічних обставин розвитку суспільства [8, с.116].

Дискусії по цих чи інших принципових питаннях аграрного ринку мають ключове значення в стратегії й тактиці подальшого його розвитку. Але, як зазначає Павленчик Н.Ф., окремі праці деяких авторів з питань розвитку аграрного ринку мають характер теоретизму, що підкріплюється політичними амбіціями, внаслідок чого поза увагою залишається бажання сільськогосподарських товаровиробників зайняти нішу достатньо обґрунтованого режиму ефективної реалізації продукції в ринкових умовах і бути впевненим у своєму майбутньому [8, с.116].

Характеризуючи аграрний ринок як систему Коваленко Ю.С. [3, с.19]. відмічає, що аграрний ринок є одним із найдавніших явищ економічного життя, а відтак і людської цивілізації взагалі. Адже історично першими предметами обміну були результати праці землеробських і скотарських племен, тобто продукти сільського господарства. І нині серед інших товарних ринків як окремий виділяють ринок сільськогосподарський (аграрний, продовольчий, агропродовольчий), оскільки предметом купівлі-продажу на ньому виступає сільськогосподарська продукція та продовольство. З самого моменту виникнення і до наших днів аграрний ринок залишається дуже простим за формою і надійно служить задоволенню потреб кожного жителя як покупця, продавця чи споживача продуктів харчування.

Аграрний ринок — це система установ, методів і ресурсів, головним завданням якої є координація та управління агропромисловим виробництвом країни на основі обмінних процесів з метою задоволення споживчих потреб її громадян.

Наведене визначення ринку значно повніше визначає його цільове призначення як системи управління агропромисловим виробництвом, кінцевою метою функціонування якої є задоволення споживчих потреб її громадян, а засобом — обмінні процеси. Якщо у попередніх визначеннях вони виступали як аналог ринку чи його атрибут, то з запропонованому — це засіб. Важливе також і те, що система управління складається з відповідних установ, методів та ресурсів. Ці складові можна перелічувати і в іншій послідовності, але якісно перелік залишатиметься таким же. Щоб точніше підкреслити, що до ресурсів системи належать лише ті, що забезпечують обмінні процеси, досконаліше визначення аграрного ринку можна побудувати ще й так:

Аграрний ринок — це система установ, методів та ресурсів здійснення обмінних процесів, головним завданням якої є координація та управління агропромисловим виробництвом країни з метою задоволення споживчих потреб її громадян [3, с.19].

Системна природа ринку дає можливість цілком однозначно визначити і зміст його формування. Оскільки в рамках системного підходу організацією вважається створення системи із необхідних ресурсів, то формування аграрного ринку можна вважати його організацією. Вона передбачає визначення складових системи як функціональних підсистем. Для цього потрібне глибоке знання складу системи, закономірностей її функціонування та чітке формулювання мети створення кожної підсистеми й системи в цілому.

Коваленко Ю.С., пропонує структуру системи аграрного ринку як органічно цілісну сукупність таких взаємопов'язаних і взаємодоповнюючих підсистем (рис. 1.1).

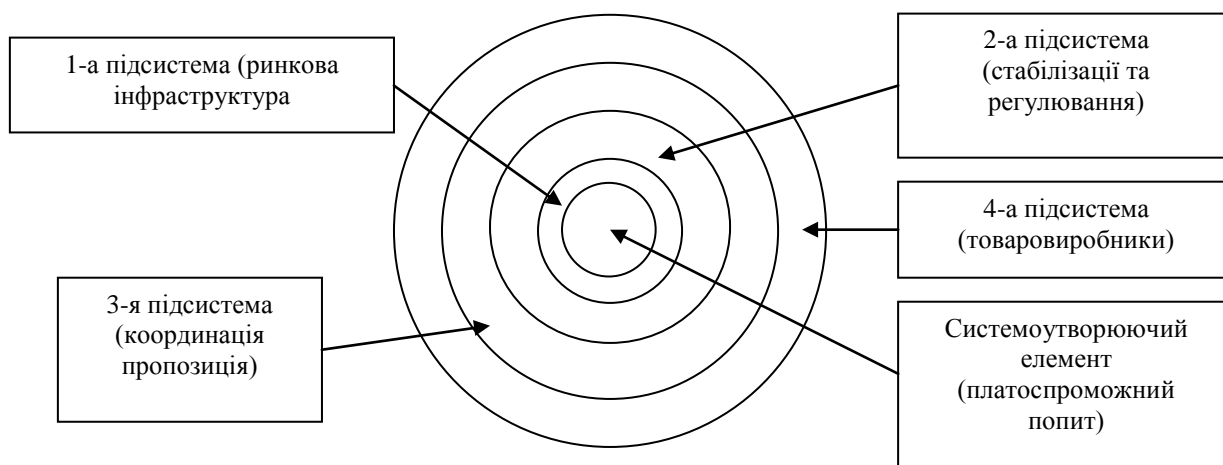


Рис. 1.1 Система аграрного ринку

Як видно з рисунка 1.1 системоутворюючим елементом системи аграрного ринку виступає платоспроможний попит населення. Перша підсистема, яка взаємодіє безпосередньо з операторами ринку як з боку попиту, так і з боку пропозиції, — ринкова інфраструктура. Її завдання — генерування ринкових сигналів стосовно попиту та ринкових цін на сільськогосподарську продукцію і продовольство. Вже з урахуванням сказаного виникають два важливі напрями поглиблення наукових основ стосовно ринкової інфраструктури аграрного ринку. Перший — це визначення самого поняття як

наукового. Ринкова інфраструктура продовольчого (сільськогосподарського) ринку — це генератор ринкових цін як цін попиту та "пропозиції", арена безпосередньої взаємодії покупців і продавців із завданням визначення обсягів платоспроможного попиту та ринкових цін. Багато науковців і практиків тлумачать цей термін зовсім інакше, дуже розширено, відносячи до ринкової інфраструктури транспорт, зв'язок і навіть підприємства з переробки сільськогосподарської продукції. Виходячи із завдання першої підсистеми у вигляді генерування ринкових цін, до її складу можуть бути віднесені лише біржі, аукціони, оптові продовольчі ринки, міські ринки, фірмова збутова мережа сільськогосподарських і переробних підприємств. Агроторгові дома та постачальницько-збутові кооперативи лише за певних умов можуть бути віднесені до ринкової інфраструктури, оскільки попит і пропозиція зустрічаються та взаємодіють у них лише в деяких випадках. В основному ж ці два типи постачальницько-збутових підприємств концентрують пропозицію сільгосптоваровиробників і виступають операторами аграрного ринку з боку пропозиції [3, с.19].

Другий напрям поглиблення розуміння ролі ринкової інфраструктури зводиться до уточнення підходу до ранжування ролі та значення її окремих елементів. Безпосередньо з кінцевим споживачем взаємодіють міські ринки та фірмова збутова мережа товаровиробників — магазини, ларьки, палатки, а іноді й кузов автомобіля. Саме ці елементи ринкової інфраструктури виявляють ринкові ціни і платоспроможний попит населення. Проте провідна роль в економічній літературі й на практиці відводиться товарним біржам та оптовим ринкам. У результаті в Україні аграрних бірж більше ніж в Америці, а навіть зерна — традиційного біржового товару — реалізується через них мізерна кількість. У той же час звертає на себе увагу вкрай недостатня кількість закладів роздрібною торгівлі сільськогосподарською продукцією та продовольством. Інфраструктурними елементами при цьому нерідко виступає асфальт, капот легкового автомобіля чи навіть узбіччя шосе. Необхідно змінити акценти в ставленні до різних елементів ринкової інфраструктури аграрного ринку, звертаючи більшу увагу на роздрібну ланку, оскільки перша підсистема має своїм призначенням виявлення платоспроможного попиту та врівноважених ринкових цін.

Друга підсистема системи аграрного ринку враховує ту незаперечну обставину, що фрітредерські моделі ринку на принципах "laissez faire, laissez passer" потенційно несуть у собі загрозу незбалансованого зростання та немотивованих цінових "сплесків" і "провалів". Тому потрібна дієва підсистема стабілізації й регулювання ринкового середовища. При її створенні слід враховувати багатий світовий досвід у цій справі та особливості України. Стабілізаційні ланки аграрного ринку можуть мати державну природу і певною мірою спиратись на адміністративні методи (канадська та австралійська моделі зернового ринку). В той же час, дієвими і результативними зарекомендували себе засоби стабілізації ринкового середовища на основі самоуправління операторів ринку за допомогою професійних (галузевих) і міжпрофесійних (міжгалузевих) об'єднань виробників (багаторічний досвід Франції). Враховуючи актуальність завдань демократизації всього суспільного життя, для сучасної України більше придатна підсистема стабілізації аграрного ринку з використанням інститутів самоорганізації та самоуправління операторів продуктових секторів аграрного ринку. При цьому повністю зберігає своє значення і державне регулювання цін і доходів сільгосптоваровиробників, яке також покладається на другу підсистему. Її стабілізаційно-регулюючий вплив на

аграрний ринок і має двосторонній характер попередження чи ліквідації розбалансованості шляхом як збільшення, так і зменшення пропозиції чи попиту.

Проте окремі продуктові сектори аграрного ринку повинні виконувати ще й роль своєрідних гарантів продовольчої безпеки на соціально важливих, життєво необхідних напрямках. Вирішення таких завдань покладається на третю підсистему аграрного ринку — координації пропозиції. Традиційно на цьому напрямі також передбачається використання державних інститутів і методів у вигляді забезпечених бюджетним фінансуванням державних продуктових програм. Альтернативний варіант — галузеві підприємницькі вертикально інтегровані формування національного масштабу (для України їх достатньо 4-5 для кожного продуктового підкомплексу) з високою маркетинговою культурою та досконалим прогнозуванням ринкових ситуацій. Вони не тільки об'єктивно зацікавлені в стабілізації відповідних продуктових секторів, а й практично здатні її забезпечити.

Четверта підсистема аграрного ринку — багатокладне аграрне виробництво, в якому також необхідно формувати належне розуміння особливостей функціонування кожного укладу та галузі в ринкових умовах, можливостей, шляхів і доцільності різноманітних форм самоорганізації та самоуправління операторів ринку, неминучості й необхідності їх перетворення з пасивних пристосованців до ринкової кон'юнктури на активних її творців, переходу від пасивного очікування державної фінансової допомоги до аргументованої колективної коректної законної постановки відповідних питань і проблем в органах державного та господарського управління аграрним сектором України.

Висновки. Функціонування аграрного ринку забезпечується економічною інфраструктурою загального (транспорт, зв'язок, фінансово-банківські заклади та ін.) та спеціального (біржі, ярмарки, аукціони, торгові доми, магазини, міські ринки) призначення.

Список використаних джерел

1. Андрійчук В. Г., Внутрішня будова ринку сільськогосподарської продукції: теоретико-методологічний аспект / В. Г. Андрійчук // Економіка АПК. – 2004. - № 3 С. 29.
2. Андрійчук В. Г. Економіка аграрних підприємств : [підручник]. - 2-ге вид., доп. і перероб. / В. Г. Андрійчук. - К.: КНЕУ, 2002. - 624 с.
3. Коваленко Ю. С. Аграрний ринок України: організація та управління. / Ю. С. Коваленко - К.: ІАЕ УААН, 1998. - 108 с.
4. Коваленко Ю. С. Макроекономічний аналіз аграрного ринку України (науково-методичні рекомендації) / [Ю. С. Коваленко, І. В. Охріменко, І. М. Зеліско та ін.]. - К.: ННЦ ІАЕ, 2005. - 82 с.
5. Коваленко Ю. С. Наукові засади та основні тенденції формування аграрного ринку в Україні / Ю. С. Коваленко // Економіка АПК. - 2004. - № 3. - С. 19 - 21.
6. Островський П. І. Аграрний маркетинг. [навчальний посібник] / П. І. Островський - К.: Центр навчальної літератури, 2006. - 224 с.
7. Павленчик Н. Ф. Еволюція розвитку аграрного ринку України / Н. Ф. Павленчик // Економіка АПК. – 2008. - № 4. - С. 116 - 118.

Annotation. Economic essence of market of agricultural produce of Ukraine and his description is examined.

Key words: market, agricultural produce, volumes of realization, user.

УДК: 330.14:334.72 (477)

Чаплінський В.Р., асистент кафедри економіки підприємства

ОСНОВНІ ФОНДИ ТА ЕКОНОМІЧНА СУТНІСТЬ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ ПІДПРИЄМСТВА

Виготовлення будь-якої продукції здійснюється в процесі взаємодії робочої сили та певних засобів виробництва, що складаються із засобів та предметів праці.

Ключові слова: основні засоби, основні фонди, оборотні фонди.

Постановка проблеми. Одним із найважливіших факторів підвищення ефективності виробництва являється забезпеченість їх основними фондами в необхідній кількості та асортименті та більш повне їх використання. Об'єкти основних фондів становлять основу будь-якого виробництва, в процесі якого створюється продукція, надаються послуги і виконуються роботи. Основні фонди займають основну питому вагу в загальній сумі основного капіталу господарюючого суб'єкта. Частка основних фондів у загальній вартості коштів підприємств сягає в середньому близько 70 відсотків. Це зумовлює необхідність суворого обліку їх використання, як однієї з важливих складових стану економіки фірм. Від їх кількості, вартості, якісного стану, ефективності використання багато в чому залежать кінцеві результати діяльності господарюючого суб'єкта. Стан, характер відтворення та рівень використання основних фондів є найважливішим аспектом аналітичної роботи, тому що основний капітал є матеріальним виразом науково-технічного процесу головного чинника підвищення ефективності виробництва.

Метою роботи було теоретичне дослідження економічної сутності основних фондів підприємства.

Обговорення результатів дослідження. Дослідженням даної тематики займалися наступні науковці: В.Я. Иохин, А.С. Булатова, А.С. Сафронова, Н.В. Колчина, Г.Б. Поляк.

Засоби праці являють собою виробничі ресурси, за допомогою яких відбувається обробка або переробка, виготовлення предметів праці. Певний, відповідно сформований комплекс засобів праці, що підприємство застосовує для виготовлення продукції (виконання робіт, надання послуг), становить його основні засоби [1,5].

Основні засоби - це матеріальні ресурси, які підприємство утримує з метою використання в процесі виробництва або постачання товарів, надання послуг, здавання в оренду іншим особам або для здійснення адміністративних та соціально - культурних функцій, очікуваний строк корисного використання (експлуатації) яких становить більше одного року.

До основних засобів підприємства належать: земельні ділянки, капітальні витрати на поліпшення земель, будинки, споруди, передавальні пристрої, машини та обладнання, транспортні засоби, інструмент, прилади, інвентар, робочі та продуктивні тварини, багаторічні насадження, інші основні засоби.

Сукупність основних засобів підприємства, що мають обмежений термін корисного використання, становить його основні фонди. До складу основних фондів підприємства не

Key words: market, agricultural produce, volumes of realization, user.

УДК: 330.14:334.72 (477)

Чаплінський В.Р., асистент кафедри економіки підприємства

ОСНОВНІ ФОНДИ ТА ЕКОНОМІЧНА СУТНІСТЬ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ ПІДПРИЄМСТВА

Виготовлення будь-якої продукції здійснюється в процесі взаємодії робочої сили та певних засобів виробництва, що складаються із засобів та предметів праці.

Ключові слова: основні засоби, основні фонди, оборотні фонди.

Постановка проблеми. Одним із найважливіших факторів підвищення ефективності виробництва являється забезпеченість їх основними фондами в необхідній кількості та асортименті та більш повне їх використання. Об'єкти основних фондів становлять основу будь-якого виробництва, в процесі якого створюється продукція, надаються послуги і виконуються роботи. Основні фонди займають основну питому вагу в загальній сумі основного капіталу господарюючого суб'єкта. Частка основних фондів у загальній вартості коштів підприємств сягає в середньому близько 70 відсотків. Це зумовлює необхідність суворого обліку їх використання, як однієї з важливих складових стану економіки фірм. Від їх кількості, вартості, якісного стану, ефективності використання багато в чому залежать кінцеві результати діяльності господарюючого суб'єкта. Стан, характер відтворення та рівень використання основних фондів є найважливішим аспектом аналітичної роботи, тому що основний капітал є матеріальним виразом науково-технічного процесу головного чинника підвищення ефективності виробництва.

Метою роботи було теоретичне дослідження економічної сутності основних фондів підприємства.

Обговорення результатів дослідження. Дослідженням даної тематики займалися наступні науковці: В.Я. Иохин, А.С. Булатова, А.С. Сафронова, Н.В. Колчина, Г.Б. Поляк.

Засоби праці являють собою виробничі ресурси, за допомогою яких відбувається обробка або переробка, виготовлення предметів праці. Певний, відповідно сформований комплекс засобів праці, що підприємство застосовує для виготовлення продукції (виконання робіт, надання послуг), становить його основні засоби [1,5].

Основні засоби - це матеріальні ресурси, які підприємство утримує з метою використання в процесі виробництва або постачання товарів, надання послуг, здавання в оренду іншим особам або для здійснення адміністративних та соціально - культурних функцій, очікуваний строк корисного використання (експлуатації) яких становить більше одного року.

До основних засобів підприємства належать: земельні ділянки, капітальні витрати на поліпшення земель, будинки, споруди, передавальні пристрої, машини та обладнання, транспортні засоби, інструмент, прилади, інвентар, робочі та продуктивні тварини, багаторічні насадження, інші основні засоби.

Сукупність основних засобів підприємства, що мають обмежений термін корисного використання, становить його основні фонди. До складу основних фондів підприємства не

належить земельні ділянки, оскільки строк корисного використання їх не обмежений.

Головним визначальною ознакою основних фондів Виступає спосіб перенесення В ар ГОСТІ на продукт - поступово: протягом ряду виробничих циклів, частинами (у міру зносу) [2, 4]. Знос основних фондів враховується за встановленими нормами амортизації, сума якої включається в собівартість продукції. Після реалізації продукції нарахований знос накопичується в особливому амортизаційному фонді, який теоретично призначається яли нових капітальних вкладень. Таким чином, одноразово авансована вартість у статутний капітал (фонд) у частині основного капіталу здійснює постійний кругообіг, переходячи з грошової форми в натуральну, в товарну і знову в грошову. У цьому поліп полягає економічна сутність основних фондів.

При великих масштабах використовуюваного основного капіталу великі і найбільші підприємства мають можливість за рахунок коштів амортизаційного фонду фінансувати не тільки просте, але і в значній мірі розширене відтворення засобів праці.

Процес відтворення основного капіталу являє собою основу життєдіяльності та ефективності виробництва. Його рух регулюється і контролюється на всіх рівнях управління господарством.

Предмети праці являють собою виробничі ресурси, які є матеріальною основою для створення нової продукції. Вони беруть участь і повністю споживаються лише в одному виробничому процесі і формують оборотні фонди підприємства [5,6].

Оборотні фонди - це частина виробничих фондів підприємства, що повністю споживається протягом одного виробничого циклу, змінюючи свою натуральну форму, розміри і властивості, і переносить свою вартість на вартість виготовленої продукції відразу в повному обсязі. До оборотних фондів підприємства належать запаси сировини, матеріалів, напівфабрикатів, палива тощо. Під час виготовлення продукції вони беруть участь і повністю споживаються в одному виробничому процесі, змінюють свою форму та властивості, а їхня вартість відразу повністю включається до вартості виготовленої продукції, виконаних робіт, наданих послуг [3].

Сукупність основних та оборотних фондів підприємства становить його виробничі фонди. Більша частка у складі виробничих фондів виробничого підприємства припадає на основні фонди. Від оснашеності основними фондами та їхнього ефективного використання вирішальною мірою залежать обсяги випуску підприємством продукції (надання послуг, виконання робіт) та пов'язані з ними остаточні результати його діяльності. Склад, стан і структура основних фондів визначають характер матеріально-технічної бази виробничого підприємства.

Висновки. Економічна сутність основних засобів підприємств займає ключове значення у їх діяльності. Підвищення ефективності використання основних фондів у даний час, коли в країні спостерігається повсюдний і глобальний спад виробництва, має величезне значення. Основні фонди є активним елементом виробництва і при правильному їх використанні не тільки забезпечують створення товарів, але і сприяють поліпшенню умов праці працівників. Будь-який комплекс заходів щодо поліпшення використання виробничих потужностей і основних фондів, повинний передбачати забезпечення росту обсягів виробництва продукції насамперед за рахунок більш повного й ефективного використання внутрішньогосподарських резервів і шляхом більш повного використання машин і устаткування, підвищення коефіцієнта змінності, ліквідації простоїв, скорочення термінів освоєння знову вводимих у дію потужностей.

Список використаних джерел

1. Савицька Г.В. Аналіз господарської діяльності підприємства. - 4-е вид., Доп. і перераб. -Мн.: Нове Знання. 2000.
2. Савицька Н.В. Фінансова діяльність та ділова активність // Консультант, № 8, 1999, с.56-64.
3. Фінанси підприємств / Н. В. Колчина, Г. Б. Поляк, Л. П. Павлова та ін; Під ред Н. В. Колчина, - 4-е вид., Перераб. і доп .- М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2007.
4. Фінанси / За ред. Л.А. Дробозиной .- М: ЮНИТИ, 2008.
5. Економіка підприємства / За ред. Н. А. Сафронова .- М.: МАУП, 2002.
6. Економіка / Под ред. А. С. Булатова .- М.: МАУП, 2003.

Annotation. Making of any products comes true in the process of cooperation of labour for ce and certain capital goods that consist of facilities and articles of labour.

Key words: the fixed assets, capital assets, floating assets.

РОЗДІЛ 2

ПІДПРИЄМСТВО І ПІДПРИЄМНИЦТВО: ЕКОНОМІЧНІ І ФІНАНСОВІ АСПЕКТИ В ТРАНСФОРМАЦІЙНІЙ ЕКОНОМІЦІ

УДК 911.3: 654.1

Ковтуник І.І., кандидат географічних наук, старший викладач кафедри управління персоналом і туризму

ВЗАЄМОЗВ'ЯЗОК РОЗВИТКУ ЗВ'ЯЗКУ ТА СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ ПРОЦЕСІВ У РЕГІОНАХ УКРАЇНИ

В статті досліджено взаємозв'язок розвитку зв'язку з регіональними соціально-економічними процесами в Україні. Розроблено систему показників, за допомогою яких можна дослідити взаємозв'язок розвитку зв'язку та соціально-економічних процесів у регіонах.

Ключові слова: розвиток зв'язку, соціально-економічні процеси, стільниковий зв'язок, супутниковий зв'язок.

Постановка проблеми. Дослідження рівня соціально-економічного розвитку регіонів України та особливостей територіальної організації зв'язку дозволяє визначити особливості (силу, напрямок та інтенсивність) впливу зв'язку на соціально-економічні процеси в регіонах. В основі змісту цього методичного підходу лежить висновок про тісний взаємозв'язок територіальних та соціально-економічних процесів у регіонах. Показником такого порівняльного аналізу є співвідношення рівнів (величин територіальних індексів) соціально-економічного розвитку та розвитку зв'язку в регіоні.

АНАЛІЗ останніх досліджень і публікацій. Питаннями взаємовідношення розвитку галузі зв'язку та соціально-економічних процесів займалися російські науковці (Бабурин В.Л., Валькова Т.М., Мартынов В.Л., Урсул А.Д., Шилаев А.Е.) [1, 2, 3, 4, 5] та вчені з інших країн (Batty M., Campbell R.W., Carazo-Chandler C., Castells M., Dodge M.) [6, 7, 8, 9, 10].

Мета і завдання статті. Метою дослідження є вивчити взаємозв'язок розвитку зв'язку та соціально-економічних процесів у регіонах України.

Досягнення поставленої мети здійснювалось через постановку і вирішення ній наступних завдань:

1. визначити показники, за допомогою яких можна дослідити взаємозв'язок розвитку зв'язку та соціально-економічних процесів у регіонах;
2. співвіднести рівні (величин територіальних індексів) соціально-економічного розвитку та розвитку зв'язку в регіоні;
3. узагальнити отримані результати дослідження.

Основний матеріал дослідження. Зважаючи на численність та різноманітність взаємозв'язків розвитку зв'язку та соціально-економічних процесів, найбільш доцільним методичним інструментом їх дослідження є кореляційний аналіз, зокрема розрахунок коефіцієнта кореляції Пірсона. Ефективність застосування даного підходу посилюється відповідними розрахунками не тільки у розрізі загального рівня соціально-економічного розвитку регіонів, а й по кожному із його складових (промисловості, сільському

господарству, транспорту, будівництву, торгівлі, обсягу вироблених послуг, фінансам, рівню безробіття, введенню в дію житла, середній заробітній платі та ін.), що дає можливість більш глибоко дослідити механізм цього взаємозв'язку.

Оцінка результату такого аналізу передбачає визначення не тільки одержаної фінансового ефекту, а й більш широкої за змістом соціально-економічної ефективності зв'язку.

Перший аспект передбачає співвідношення обсягів продукції зв'язку з окремими економічними показниками регіону: ВРП, інвестиціями в основний капітал, будівельними підприємствами, імпортом товарів, імпортом послуг, ПП, оптовою торгівлею, роздрібною торгівлею тощо.

Другий аспект передбачає співвідношення з окремими соціальними показниками регіону: доходами населення, витратами на придбання товарів і послуг, заробітної платою, введенням в дію житла, рівнем безробіття, зайнятістю населення, кількості студентів, природним приростом і забезпеченістю житлом.

Третій визначається співвідношенням з фінансовими показниками: фінансовим результатом діяльності (прибутком) підприємств, обсягом кредиторської заборгованості, часткою прибуткових підприємств у загальній їх чисельності.

Дуже важливою є кореляція між обсягами продукції зв'язку і територіальними внутрішньорегіональними особливостями (населенням, відсотком міського населення загальної його чисельності, територією, щільністю, щільністю автомобільних та залізничних шляхів, загальною кількістю поселень, кількістю поселень на 1 км²) територіальними зовнішніми процесами (зовнішнім оборотом товарів і послуг, міжрегіональною та міждержавною міграцією, міжрегіональним та міждержавним оборотом), що дозволяє в повній мірі дослідити взаємозв'язок розвитку зв'язку та соціально-економічних процесів.

При виборі методичних засобів такої оцінки важливо враховувати різноманітність (а часто неспівставленість) результатів діяльності зв'язку щодо зазначених вище складових соціально-економічного розвитку регіонів, а також їх динаміку. В цих умовах, найбільш доцільним показником є темповий індекс (ТІ), розрахований як співвідношення динаміки зростання певного галузевого показника до динаміки обсягів продукції зв'язку. Наприклад, індексом результативності зв'язку для промисловості є відношення динаміки (%) обсягів промислової продукції за рік до динаміки (%) обсягів продукції зв'язку за відповідний рік (обидва показники перераховані на одну особу населення регіону).

Для підвищення репрезентативності цього та інших подібних індексів дуже важливим є:

- а) нейтралізація викривлення величини індексу дією інфляційного чинника (розрахунок здійснюється у порівнянних цінах);
- б) узагальнення кінцевого результату шляхом розрахунку (та усереднення) величин індексу за декілька років.

Дослідження соціально-економічних результатів діяльності зв'язку має важливе значення для України та її окремих регіонів, оскільки для багатьох країн, що здійснили системну трансформацію, вже проведені детальні економічні дослідження. Так, наприклад, досвід Польщі свідчить, що соціально-економічні результати зв'язку впливають як на покращання кількісних ефектів у національній економіці (збільшення експорту, зниження рівня інфляції, зростання внутрішніх інвестицій), так і на виникнення

на підприємствах ряду якісних ефектів (підвищення кваліфікації, рівня менеджменту, знання іноземних мов тощо). В нашому аналізі взаємовпливу розвитку зв'язку та соціально-економічних процесів у регіонах використовуємо статистичні методи, насамперед, кореляційний аналіз.

Проведений економіко-математичний аналіз впливу зв'язку на показники соціально-економічного розвитку України за 2000-2006 рр. виявив, що на даному етапі простежується достатній позитивний вплив зв'язку на такі показники, як обсяги промислового виробництва, середній рівень заробітної плати, обсяги валового внутрішнього продукту, обсяги експорту та імпорту товарів і послуг, чисельність зайнятих тощо.

Однією з причин такого стану справ є підвищення уваги інвесторів до розвитку високотехнологічних видів економічної діяльності, головне місце серед яких займає зв'язок. Основним мотивом інвестування є розширення ринків збуту, використання нової техніки. Інвестиційна активність концентрується переважно в сучасних видах зв'язку (комп'ютерному, мобільному: стільниковому і транкінговому, а також в супутниковому), яка характеризується високотехнологічним виробництвом і орієнтується як на внутрішній ринок, так і на міжнародну діяльність.

Слід зазначити, що важливими для інвесторів також є географічне розташування, наявність природних ресурсів, політична стабільність у регіоні, відношення місцевої адміністрації до іноземних інвестицій, рівень безробіття та відносини трудових колективів з управлінським персоналом, ступінь втручання органів державного управління в діяльність підприємств, фінансовий та податковий ризики. Залучення іноземного капіталу з огляду на розвиток регіону, повинно здійснюватись з урахуванням дії цих чинників.

Результати проведеного економіко-математичного аналізу впливу розвитку зв'язку на показники соціально-економічного розвитку областей загалом кореспондують з отриманими результатами по Україні. Виявлено і позитивний вплив зв'язку на такі важливі характеристики, як обсяги промислового виробництва, інвестиції в основний капітал, оптову та роздрібну торгівлю, а також на середній рівень заробітної плати, доходи населення, витрати на придбання товарів і послуг, введення в дію житла. Позитивні наслідки впливу зв'язку на соціально-економічні процеси виявлено в наступних регіонах України: Київській області (на промислове виробництво, заробітну плату), Донецькій області (будівництво, обсяг вироблених послуг), Дніпропетровській (торгівлю, будівництво), Львівській (сільське господарство, будівництво), Харківській (обсяг вироблених послуг, кредити), АР Крим (сільське господарство, кредити). Отже, на регіональному рівні вплив зв'язку на соціально-економічний розвиток території проявляється більш конкретно, а регіони, що характеризуються наявністю стрімкого зростання зв'язку, здатні отримувати від цього переваги.

Важливо відзначити, що проведене дослідження засвідчило дуже високу тісноту зв'язку рівня СЕРР з основними територіальними особливостями зв'язку - рівнями територіального зосередження, територіальної концентрації, територіальної динаміки, структурних процесів у регіонах.

У розрізі окремих їх видів важливо відзначити більш вагому роль чинників територіального зосередження та територіальної концентрації зв'язку і значно меншу - територіальної динаміки та рівня господарської освоєності. Це свідчить про переважання кількісної складової у механізмі впливу зв'язку на соціально-економічні процеси в

регіонах (більшої активності на цьому етапі процесів диференціювання та концентрування зв'язку).

В аспекті складових СЕРР необхідно відзначити підвищений взаємозв'язок територіальних процесів, насамперед, з рівнем соціального розвитку, що зумовлено, на нашу думку, провідною роллю у цих взаємовідносинах споживчих чинників.

В цілому, спостерігається високий рівень прямої залежності між рівнем СЕРР та рівнем розвитку зв'язку (величина коефіцієнта кореляції цих показників складає + 0,853).

Висновок. Таким чином, важливою рисою зв'язку є його тісний взаємозв'язок з соціально-економічними процесами в регіонах. Як свідчать результати проведеного дослідження, високий рівень розвитку зв'язку, сучасність його структури та розвиненість інфраструктури сприяють значному соціально-економічному розвитку регіонів. З іншого боку, через свій великий соціально-економічний потенціал вони можуть виступати ядрами розвитку прилеглих регіонів України.

Більшість регіонів з дуже високою та високою активністю зв'язку представляють крупні соціально-економічні та адміністративні центри України, які історично концентрують значні фінансово-економічні та виробничі ресурси.

В процесі розвитку зв'язку, особливо його сучасних видів та охоплення ним все більших територій, підвищується роль та вплив зв'язку на соціально-економічні процеси в регіонах. Можна виділити два основних напрямки такого впливу: а) через зв'язок як вид економічної діяльності; б) через територіальне поширення зони надання послуг зв'язку.

Список використаних джерел

1. Бабурин В.Л. География информационной индустрии - новое направление исследований // Изв. РГО. Сер. Геогр. - 1999. - т. 131, вып. 3. - С. 76-83.
2. Валькова Т.М. Инновации в системах телекоммуникаций мира // География инновационной сферы мирового хозяйства. - М., 2000. - С. 237-251.
3. Мартынов В.Л. Развитие информационных систем и территориальная организация общества (на примере РФ). - М., 2000. - 134 с.
4. Урсул А.Д. Становление информационного и переход к устойчивому развитию // Проблемы информатизации. - Смоленск, 1997. - № 4. - С. 46-59.
5. Шилаев А.Е. Экономико-географические аспекты изучения электрической связи РФ.-М., 2000.-172 с.
6. Batty M. Virtual Geography // Futures. - 1997. - Vol. 29, № 4/5. - P. 337-352.
7. Campbell R.W. Soviet and Post-Soviet Telecommunications: An Industry under Reform // Boulder: Westview. - 1995. - P. 183-197.
8. Carazo-Chandler C. Cyberspace - Another Geography. Territories, Boundaries and Space. - 1998. - <http://cybergeographv.hvpermart.net>.
9. Castells M. The Information Age: Economy, Society and Culture. Oxford // Futures. - 1996.-Vol. 3, № 4. - P. 45-54.
10. Dodge M. The Geographies of Cyberspace // The 94-th Annual Meeting of the Association of American Geographers. - 1998.
<http://www.geog.ucl.ac.uk/casa/martin/aag/aag.html>.

Annotation. In the article investigational intercommunication of development of

connection with regional socio-economic processes in Ukraine. The system of indexes by which it is possible to probe intercommunication of development of connection and socio-economic processes in regions is developed.

Key words: development of connection, socio-economic processes, cellular, satellite communication.

УДК 330.131.7:334.72

Бурковський А.П., старший викладач кафедри економіки підприємства

РИЗИКИ У ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ МАЛОГО ТА СЕРЕДНЬОГО БІЗНЕСУ

У статті досліджені ризики у діяльності підприємств малого і середнього бізнесу. Визначено класифікацію і джерела виникнення ризикових ситуацій. Запропоновано методи диверсифікації та методика здійснення аналізу ризиків.

Ключові слова: ризики, невизначеність, диверсифікація, підприємства малого і середнього бізнесу, чинники та методи оцінювання рівня ризику, стратегії уникнення ризику.

Для успішного існування в умовах ринкової економіки підприємствам необхідно зважуватися на впровадження технічних нововведень і на сміливі дії, а це підсилює ризик.

Теоретичні та практичні аспекти проблеми ризиків на підприємстві досліджено в працях багатьох зарубіжних і вітчизняних учених, таких як І.Т. Балабанов [2], В.В. Вітлінський [5], В.М. Гранатуров [6], Г.Б. Клейнер [9], Л.М. Тепман [14], Шегда Л.В. [16] та інші.

Ретельний аналіз ризиків цих взаємовідносин є надзвичайно важливим, зважаючи, що згідно з даними Державного комітету статистики України [15], майже 41,8% підприємств промисловості України в 2010 р. зазнали економічних збитків.

Особливості ризиків у діяльності підприємств в малому та середньому бізнесі досліджено В.А. Кравченком [12]. На думку вченого, ризик менеджменту в обмеженому масштабі використовується в усіх функціональних сферах діяльності цих підприємств, а більше половини малих і середніх підприємств використовують окремі елементи інтегрального ризик менеджменту.

Ситуація ризику характеризується такими ознаками:

- наявність невизначеності;
- необхідність вибору альтернатив дій (при цьому потрібно мати на увазі, що відмова від вибору також є різновидом вибору);
- можливість оцінити ймовірність здійснення обраної альтернативи, тому що в ситуації невизначеності ймовірність настання подій у принципі не встановлена.

Ситуація ризику - це різновид ситуації невизначеності, коли настання подій імовірно. Іншими словами, ризик — це оцінена будь-яким способом імовірність, а невизначеність - це те, що не піддається кількісній оцінці.

Говорячи про невизначеність, слід зазначити, що вона може проявлятися по-різному:

connection with regional socio-economic processes in Ukraine. The system of indexes by which it is possible to probe intercommunication of development of connection and socio-economic processes in regions is developed.

Key words: development of connection, socio-economic processes, cellular, satellite communication.

УДК 330.131.7:334.72

Бурковський А.П., старший викладач кафедри економіки підприємства

РИЗИКИ У ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ МАЛОГО ТА СЕРЕДНЬОГО БІЗНЕСУ

У статті досліджені ризики у діяльності підприємств малого і середнього бізнесу. Визначено класифікацію і джерела виникнення ризикових ситуацій. Запропоновано методи диверсифікації та методика здійснення аналізу ризиків.

Ключові слова: ризики, невизначеність, диверсифікація, підприємства малого і середнього бізнесу, чинники та методи оцінювання рівня ризику, стратегії уникнення ризику.

Для успішного існування в умовах ринкової економіки підприємствам необхідно зважуватися на впровадження технічних нововведень і на сміливі дії, а це підсилює ризик.

Теоретичні та практичні аспекти проблеми ризиків на підприємстві досліджено в працях багатьох зарубіжних і вітчизняних учених, таких як І.Т. Балабанов [2], В.В. Вітлінський [5], В.М. Гранатуров [6], Г.Б. Клейнер [9], Л.М. Тепман [14], Шегда Л.В. [16] та інші.

Ретельний аналіз ризиків цих взаємовідносин є надзвичайно важливим, зважаючи, що згідно з даними Державного комітету статистики України [15], майже 41,8% підприємств промисловості України в 2010 р. зазнали економічних збитків.

Особливості ризиків у діяльності підприємств в малому та середньому бізнесі досліджено В.А. Кравченком [12]. На думку вченого, ризик менеджменту в обмеженому масштабі використовується в усіх функціональних сферах діяльності цих підприємств, а більше половини малих і середніх підприємств використовують окремі елементи інтегрального ризик менеджменту.

Ситуація ризику характеризується такими ознаками:

- наявність невизначеності;
- необхідність вибору альтернатив дій (при цьому потрібно мати на увазі, що відмова від вибору також є різновидом вибору);
- можливість оцінити ймовірність здійснення обраної альтернативи, тому що в ситуації невизначеності ймовірність настання подій у принципі не встановлена.

Ситуація ризику - це різновид ситуації невизначеності, коли настання подій імовірно. Іншими словами, ризик — це оцінена будь-яким способом імовірність, а невизначеність - це те, що не піддається кількісній оцінці.

Говорячи про невизначеність, слід зазначити, що вона може проявлятися по-різному:

- у вигляді ймовірнісних розподілів (розподіл випадкової величини точно відомий, але невідомо яке конкретне значення може мати випадкова величина);
- у вигляді суб'єктивних ймовірностей (розподіл випадкової величини невідомий, але відомі ймовірності окремих подій, отримані експертним шляхом);
- у вигляді інтервальної невизначеності (розподіл випадкової величини невідомий, але відомо, що вона може отримати будь-яке значення в певному інтервалі).

Першим кроком у проведенні якісного аналізу ризиків є чітке визначення всіх можливих ризиків бізнес-діяльності промислового підприємства.

Ризики можна класифікувати за можливими наслідками:

1. Припустимий ризик - це ризик рішення, у результаті нездійснення якого підприємству загрожує втрата прибутку. У межах цієї зони підприємницька діяльність зберігає свою економічну доцільність, тобто втрати є, але вони не перевищують розмір очікуваного прибутку.
2. Критичний ризик - це ризик, за якого підприємству загрожує втрата обсягів проляж, тобто зона критичного ризику характеризується небезпекою втрат, які свідомо перевищують очікуваний прибуток і можуть призвести до втрати всіх засобів, вкладених підприємством у проект.
3. Катастрофічний ризик - ризик, за якого існує можливість виникнення неплатоспроможності підприємства. Втрати можуть досягати величини, яка дорівнює майновому стану підприємства. Також до цієї групи відносять будь-який ризик, пов'язаний із прямою небезпекою для життя людей або виникненням екологічних катастроф [3, с.158].

За джерелами виникнення ризику класифікуються на:

1. Політичні - це ризики пов'язані з частими змінами уряду, державного устрою, нестабільністю політичної влади, неадекватністю політичних рішень;
2. Господарські - включають ризики зміни податкового законодавства, неадекватного менеджменту, відсутність попиту на продукцію, зміни цін постачальників тощо;
3. Форс-мажорні - пов'язані з виникненням стихійного лиха, міжнаціональних конфліктів та втрати майна при пожежі та інше.

Велика доля позикового капіталу при здійсненні підприємницької діяльності підвищує ризик порушення принципу ліквідності підприємства, тобто існує фінансовий ризик.

Прийняття підприємством малого і середнього бізнесу певної величини фінансового ризику на утримання як форми нейтралізації таких ризиків породжує проблему попередження ймовірних негативних наслідків для операційної, інвестиційної та фінансової діяльності такого суб'єкта господарювання - реалізації активної стратегії нейтралізації фінансових ризиків. Так, активна стратегія нейтралізації фінансових ризиків на противагу пасивній стратегії (стратегії уникнення ризиків) реалізується на основі сукупності спеціальних методів і фінансових технологій: диверсифікації фінансових ризиків; хеджування фінансових ризиків та страхування фінансових ризиків. У межах страхування можна виділити: самострахування, комерційне страхування (страхування фінансових ризиків із залученням страхових компаній) [13, с. 148].

Під самострахуванням слід розуміти створення певних фондів з метою фінансового покриття потенційних збитків (а також негативних фінансових результатів, додаткових

витрат фінансових, матеріальних та інших ресурсів) суб'єкта господарювання - страхового відшкодування.

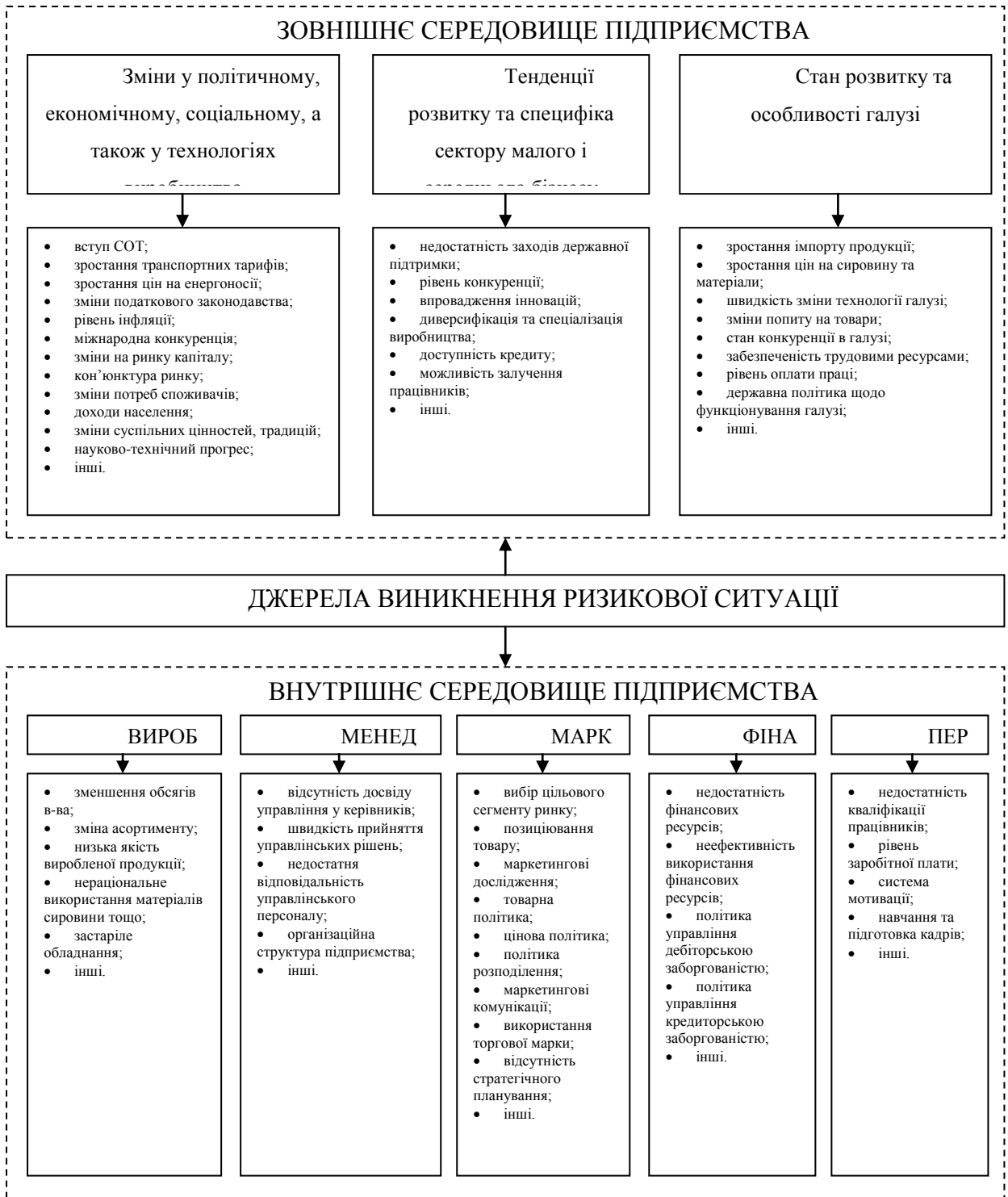
На відміну від самострахування, коли джерелом формування фінансових ресурсів для покриття потенційних збитків є внутрішні ресурси суб'єкта господарювання, страхування фінансових ризиків із залученням страхової компанії передбачає передачу всього фінансового ризику суб'єкта господарювання або його частини за певну плату (страхову премію) на утримання спеціалізованій фінансовій установі - страховій компанії. За такого варіанта джерелом покриття збитків суб'єкта господарювання в результаті настання несприятливих умов (страхового випадку) є фінансові ресурси страхової компанії.

Причиною виникнення ризикової ситуації є події у зовнішньому середовищі та дії підприємства, які спричиняють зменшення надходжень і збільшення витрат коштів порівняно з плановими показниками. Це дає можливість визначити чинники ризику, що впливають на грошові потоки малого і середнього підприємства відповідно до джерел виникнення ризикової ситуації (рис.1)

В умовах дії різноманітних зовнішніх і внутрішніх чинників ризику можуть використовуватися різні способи його зниження, які впливають на ті або інші сторони діяльності підприємства.

Аналіз рівня ризику доцільно здійснювати з використанням трьох груп показників:

1. Показники, які характеризують фінансово-економічний стан потенційного суб'єкта взаємовідносин, що може призвести в подальшому до неможливості або ускладнення виконання ним своїх зобов'язань перед підприємством (наприклад, коефіцієнт фінансової залежності; питома вага неліквідних активів у загальній вартості активів підприємства тощо). Для кожної групи суб'єктів (постачальники, покупці тощо) ці показники будуть відрізнятися.



Показники, що характеризують масштаб економічних втрат підприємства внаслідок часткового чи повного невиконання суб'єктом взаємовідносин своїх зобов'язань (наприклад, відношення величини економічних втрат, які можуть виникнути внаслідок невдалої спроби налагодити якісні взаємовідносини з конкретним суб'єктом, до загальної вартості активів підприємства).

Оцінювання ризиків взаємовідносин, які вже відбуваються, необхідно здійснювати на основі такого твердження: чим більше проблем у взаємовідносинах підприємства з конкретним суб'єктом, тим більша загроза їх ускладнення (якщо прослідковується тенденція до зростання проблем) або припинення взагалі (у разі, якщо ці проблеми стають суттєвими).

Для визначення рівня ризику взаємовідносин, які вже відбуваються, крім вищенаведених груп показників, доцільно використовувати комплексні показники: LRE^{ij} (рівень ризику ускладнення або припинення взаємовідносин з ініціативи промислового підприємства), LRS^{ij} (рівень ризику ускладнення або припинення взаємовідносин з ініціативи суб'єкта взаємовідносин з промисловим підприємством) та LRR^{ij} (загальний рівень ризику взаємовідносин із конкретним суб'єктом) [4, с.62]

Аналіз ризиків взаємовідносин підприємства малого і середнього бізнесу із суб'єктами внутрішнього і зовнішнього середовища пропонуємо здійснювати за етапами, наведеними на рис. 2.

Здійснення наведених етапів обумовлює швидке прийняття управлінських рішень. З метою аналітичного забезпечення управління ризиком у наукових джерелах пропонується застосовувати статистичні, експертні та інші методи, які дозволяють кількісно оцінити рівень ризику. Також розроблено методики обчислення відповідного комплексного показника [6] та визначення інтегральної оцінки, яка складається з об'єктивної та суб'єктивної компонент [10]. Крім того, використовуються аналітичні та класифікаційні моделі оцінки ризику банкрутства [8; 12].

Процес управління незалежно від його конкретного змісту завжди передбачає одержання, передачу, переробку й використання інформації. У ризик-менеджменті одержання надійної й достатньої в даних умовах інформації відіграє головну роль оскільки це дозволяє прийняти конкретне рішення в умовах ризику.

Перевагами малих і середніх підприємств є гнучкість, мобільність, здатність швидко пристосовуватись до змін ринкового попиту. З іншого боку, керівник як власник підприємства несе персональну майнову відповідальність щодо можливих негативних результатів прийнятого управлінського рішення. Слід зазначити, що специфікою функціонування сектору малого і середнього бізнесу є значна частка банкрутств: лише 15% таких підприємств є успішними, близько 50% припиняють діяльність протягом перших двох років існування [11]. У зв'язку з цим важливого значення набуває проблема врахування ризику під час здійснення господарської діяльності. Тому необхідно правильно оцінювати ступінь ризику й уміти управляти ним, щоб домогтися більш ефективних результатів на ринку.

Різноманіття застосовуваних у підприємницькій діяльності методів управління ризиком можна розділити на чотири групи:

- 1) методи відхилення від ризиків;

- 2) методи локалізації ризиків;
- 3) методи диверсифікації ризиків;
- 4) методи компенсації ризиків.

У випадках, коли розрахувати ризик неможливо, прийняття ризикових рішень відбувається за допомогою евристики. Евристика - це сукупність логічних прийомів і методичних правил теоретичного дослідження й пошуку істини.

Загальну сукупність основних стратегій нейтралізації ризиків, що найчастіше використовуються у сучасній практиці, поділяють на дві альтернативні форми - стратегія уникнення ризику та стратегія утримання ризику [13, с. 145].

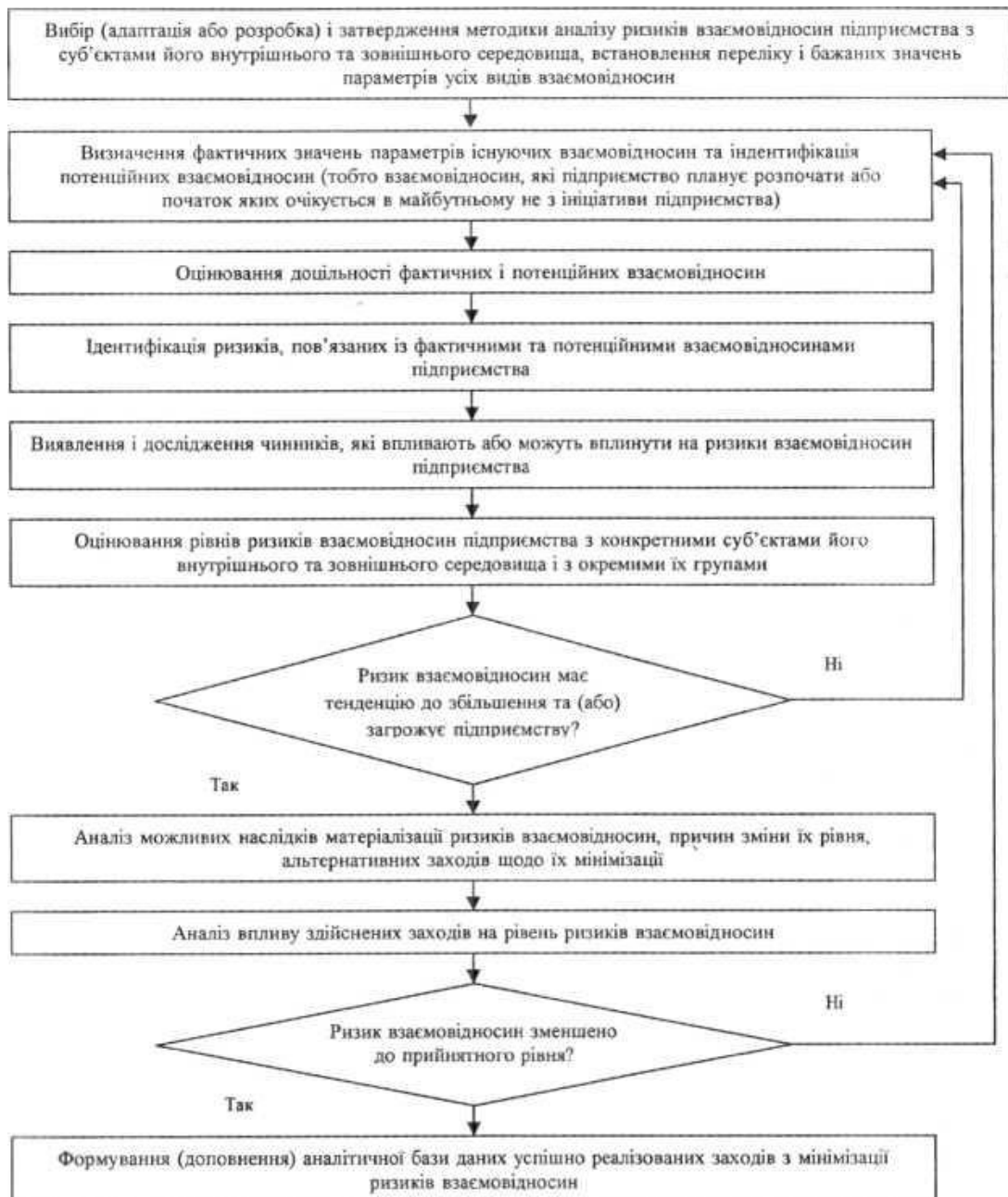


Рисунок 2. Етапи аналізу ризиків взаємовідносин підприємства із суб'єктами внутрішнього і зовнішнього середовища

Будь-яка стратегія нейтралізації ризиків суб'єкта господарювання включає

принаймні один (або кілька) методів нейтралізації ризиків як сукупність конкретних фінансово-математичних методик, технологій, способів і прийомів обґрунтування управлінських рішень щодо реалізації превентивних заходів фінансового, організаційного або правового характеру з метою забезпечення порівняння результативності господарської операції суб'єкта господарювання із відповідним рівнем ризику. Загалом, у сукупності і таких методів нейтралізації ризиків виділяють кілька основних, серед яких: страхування ризиків, диверсифікація ризиків, хеджування фінансових ризиків на основі похідних цінних паперів.

Визначаючи особливості стратегії утримання ризиків, не слід забувати і про рівень ризику, який приймається на утримання суб'єктом господарювання, а також доцільність такого утримання. Для дослідження даної проблеми використовується поняття: толерантності ризику як форми виміру (якісного або кількісного) співвідношення між рівнем цільового показника (як правило, величини прибутку) та рівнем ризику, що пов'язаний із його досягненням. Для кількісної оцінки толерантності ризику суб'єкта господарювання можна використовувати модель запропоновану В.В. Вітлінським [5]:

$$\tau = \frac{2 \times (\bar{X} - X_{\eta}) \times \sigma^2 X}{(\bar{X} - X_{\eta})^2} \quad (1)$$

де τ - кількісна оцінка толерантності ризику суб'єкта господарювання; \bar{X} - очікувана величина цільового показника X (розраховується як математичне очікування абсолютних значень цільових показників за n попередніх періодів); X_{η} - безризикове абсолютне значення цільового показника X ; σ^2 - дисперсія цільового показника X .

Особливим напрямком управління ризиками (у частині їх нейтралізації), прийнятих суб'єктом господарювання на утримання, є диверсифікація ризиків, яка передбачає портфельний аналіз і може використовуватися як для диверсифікації ризиків, що пов'язані з конкретними активами (наприклад, цінні папери), так і ризиків, носіями яких є господарські операції.

У сучасній практиці використовуються два основні критерії диверсифікації - фінансово-математична форма узгодження рівня ризику суб'єкта господарювання та абсолютної величини цільового показника.

У випадку використання в процесі диверсифікації ризиків прибутковості (рентабельності) як цільового показника можливе обґрунтування таких критеріїв (обмеження оптимізації):

- максимізація рентабельності (цільового показника диверсифікації) за фіксованого максимального рівня ризику;
- мінімізація рівня ризику за фіксованого мінімального рівня рентабельності (цільового показника).

Ще одним із напрямків нейтралізації ризиків є активна стратегія нейтралізації з використанням похідних цінних паперів - хеджування фінансових ризиків, який полягає в обґрунтуванні управлінських рішень щодо стратегії здійснення зустрічних торговельних операцій з купівлі-продажу базових активів на основі сукупності похідних фінансових інструментів.

Ризик є постійним супутником бізнес-діяльності будь-якого підприємства малого і середнього бізнесу, тому необхідно розраховувати його кількісну величину з урахуванням значущості настання кожної ризикованої події, яка може супроводжувати кожний підприємницький проект. Основними результатами якісного аналізу ризиків є: виявлення

конкретних ризиків проекту і причин, які їх породжують, аналіз гіпотетичних наслідків можливої реалізації визначених ризиків, пропозиції заходів щодо мінімізації збитку та їх вартісна оцінка. До додаткового, але також досить значного результату якісного аналізу варто віднести визначення граничних значень можливої зміни всіх чинників (змінних) проекту, які перевіряються на ризик.

Застосування ситуаційного підходу до управління ризиком передбачає визначення впливу ризикової ситуації на параметри економічної діяльності підприємства. Його можна застосовувати як практичний орієнтир при визначенні основних причин виникнення ризикової ситуації.

Використання запропонованої методики аналізу ризиків взаємовідносин підприємства із суб'єктами його внутрішнього та зовнішнього середовища дасть змогу керівникам та спеціалістам вчасно отримувати комплексну інформацію для ефективного управління ризиками, запобігати настанню фінансових втрат підприємства та підвищити ефективність функціонування підприємств малого і середнього бізнесу.

Список використаних джерел

1. Господарський кодекс України від 16.01.2003 №436-IV. Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/436-15>
2. Балабанова Л.В., Холод В.В. Стратегічне маркетингове управління конкурентоспроможністю підприємств: Навч. посібник. - К.: Професіонал, 2006. – 448 с.
3. В.Г. Щербак, О.В. Щербак. Невизначеність і ризик у бізнес-діяльності промислового підприємства // Актуальні проблеми економіки. — 2010. - №4. — с.156-161
4. В.М. Чубай, О.В. Тесак. Аналіз ризиків взаємовідносин промислового підприємства із суб'єктами його внутрішнього і зовнішнього середовища // Актуальні проблеми економіки. - 2011. - №9. - с.54-65
5. Вітлінський В.В., Верченко П.І. Аналіз, моделювання та управління економічним ризиком: Навч. посібник для самостійного вивчення дисципліни. - К.: КНЕУ, 2005.-292 с.
6. Внукова Н.М., Смоляк В.А. Економічна оцінка ризику діяльності підприємств: проблеми теорії та практики. - Х.: Харк. нац. екон. ун т; ІНЖЕК, 2006. - 180 с.
7. Гранатуров В.М., Литовченко І.В., Харічков С.К. Аналіз підприємницьких ризиків: проблеми визначення, класифікації та кількісної оцінки. - О.: НАН України; Ін-т проблем ринку та екон.-екол. досліджень, 2003. - 164 с.
8. Диагностика банкротства, санация и перспективная оценка средств предприятия в условиях влияния негативных внешних факторов / В.А. Малышенко, К.А. Малышенко, О.Н. Поповченко, М.А. Рябчиков; Под общ. ред. В.В. Дорофиевко. – Донецк, 2003. - 228 с.
9. Клейнер Г.Б., Тамбовцев В.Л., Качалов Р.М. Предприятия в нестабильной экономической среде: риски, стратегия, безопасность / Под общ. ред. С.А. Панова, Г.Б. Клейнера. - М.: Экономика, 1997. - 286 с.
10. Кузьмін О.С., Подольчак Н.Ю., Подольчак Н.О. Управління ризиками в інноваційній діяльності: Навч.-метод. посібник. - Львів: Національний університет «Львівська політехніка», 2009. — 176 с.
11. Мазоль С.И. Экономика малого бизнеса: Учеб, пособие для студентов экон. спец, вузов. - Минск: Книжный дом, 2004. - 270 с.
12. О.О. Соломенко, О.А. Виноградов. Інформаційне забезпечення управління

ризиковою ситуацією на малому підприємстві // Актуальні проблеми економіки. - 2010.- №4.-с.144-149

13. П.В. Пузирьова. Базові методи нейтралізації фінансових ризиків у підприємницькій діяльності // Актуальні проблеми економіки. - 2010. - №5. - с.143-149

14. Тэпман Л.Н. Риски в экономике: Учеб, пособие для вузов / Под ред. В.А. Швандара. - М.: ЮНИТИ ДАНА, 2002. - 380 с.

15. Фінансові результати діяльності підприємств України за січень-грудень 2010 року за даними експрес-випуску Державного комітету статистики України від 16.02.2011 №32 // www.ukrstat.gov.ua.

16. Шегда А.В., Голованенко М.В. Ризики в підприємстві: оцінювання та управління: Навч. посібник / За ред. А.В. Шегди. - К.: Знання, 2008. - 271с.

Annotation. This article explores the risks in the activities of small and medium businesses. Defined classification and sources of risk situations. The methods of diversification and methods of risk analysis.

Key words: risk, uncertainty, diversification, small and medium businesses, factors and methods of evaluation of risk, strategy risk avoidance.

УДК 33.025.3:347.7

Рибчинський О.М., старший викладач кафедри економіки підприємства

СИСТЕМА ПРАВОВОГО ЗАХИСТУ КОМЕРЦІЙНОЇ ТАЄМНИЦІ ПІДПРИЄМСТВА

В статті обґрунтовано доцільність захисту комерційної таємниці та наведено критерії визначення відомостей, що її становлять.

Ключові слова: комерційна таємниця, захист інформації, відомості, які становлять комерційну таємницю, конфіденційна інформація.

Дуже часто при прийомі на роботу адміністрація наполягає на підписанні працівниками зобов'язання про нерозголошення інформації, що становить комерційну таємницю. Слід зауважити, що попередньо працівник обов'язково повинен бути ознайомлений з переліком такої інформації. Адже якщо йому не відомо про те, які відомості належать до комерційної таємниці, то, відповідно, він не несе відповідальності за їх розголошення.

Відомості комерційного характеру є комерційною таємницею чи конфіденційною інформацією лише у тому разі, якщо це документально підтверджено відповідним волевиявленням їх власника.

Конкуренція є рушійною силою ринкової економіки. Саме вона стимулює виробництво товарів, яких потребує споживач, сприяє встановленню обґрунтованих цін на товари, підвищенню якості товарів, послуг та поліпшенню умов їх реалізації.

Взагалі конкуренцію можна охарактеризувати як змагання між суб'єктами ринку з метою здобуття, завдяки власним досягненням, переваг над іншими суб'єктами ринку; однак варто зазначити, що не завжди такі переваги досягаються легітимними шляхами.

ризиковою ситуацією на малому підприємстві // Актуальні проблеми економіки. - 2010.- №4.-с.144-149

13. П.В. Пузирьова. Базові методи нейтралізації фінансових ризиків у підприємницькій діяльності // Актуальні проблеми економіки. - 2010. - №5. - с.143-149

14. Тэпман Л.Н. Риски в экономике: Учеб, пособие для вузов / Под ред. В.А. Швандара. - М.: ЮНИТИ ДАНА, 2002. - 380 с.

15. Фінансові результати діяльності підприємств України за січень-грудень 2010 року за даними експрес-випуску Державного комітету статистики України від 16.02.2011 №32 // www.ukrstat.gov.ua.

16. Шегда А.В., Голованенко М.В. Риски в підприємстві: оцінювання та управління: Навч. посібник / За ред. А.В. Шегди. - К.: Знання, 2008. - 271с.

Annotation. This article explores the risks in the activities of small and medium businesses. Defined classification and sources of risk situations. The methods of diversification and methods of risk analysis.

Key words: risk, uncertainty, diversification, small and medium businesses, factors and methods of evaluation of risk, strategy risk avoidance.

УДК 33.025.3:347.7

Рибчинський О.М., старший викладач кафедри економіки підприємства

СИСТЕМА ПРАВОВОГО ЗАХИСТУ КОМЕРЦІЙНОЇ ТАЄМНИЦІ ПІДПРИЄМСТВА

В статті обґрунтовано доцільність захисту комерційної таємниці та наведено критерії визначення відомостей, що її становлять.

Ключові слова: комерційна таємниця, захист інформації, відомості, які становлять комерційну таємницю, конфіденційна інформація.

Дуже часто при прийомі на роботу адміністрація наполягає на підписанні працівниками зобов'язання про нерозголошення інформації, що становить комерційну таємницю. Слід зауважити, що попередньо працівник обов'язково повинен бути ознайомлений з переліком такої інформації. Адже якщо йому не відомо про те, які відомості належать до комерційної таємниці, то, відповідно, він не несе відповідальності за їх розголошення.

Відомості комерційного характеру є комерційною таємницею чи конфіденційною інформацією лише у тому разі, якщо це документально підтверджено відповідним волевиявленням їх власника.

Конкуренція є рушійною силою ринкової економіки. Саме вона стимулює виробництво товарів, яких потребує споживач, сприяє встановленню обґрунтованих цін на товари, підвищенню якості товарів, послуг та поліпшенню умов їх реалізації.

Взагалі конкуренцію можна охарактеризувати як змагання між суб'єктами ринку з метою здобуття, завдяки власним досягненням, переваг над іншими суб'єктами ринку; однак варто зазначити, що не завжди такі переваги досягаються легітимними шляхами.

Зокрема, швидкий розвиток ринкової економіки або окремої сфери послуг, поява на ринку нових виробників товарів та послуг та, відповідно, встановлення більш жорстких вимог боротьби за споживача, зумовлює прояви недобросовісної конкуренції.

Визначення недобросовісної конкуренції наведено у ч.1 ст. 32 Господарського кодексу України, ст. 1 Закону України «Про захист від недобросовісної конкуренції», відповідно до яких недобросовісною конкуренцією є будь-які дії в конкуренції, що суперечать правилам, торговим чи іншим чесним звичаям у підприємницькій діяльності. Зокрема, ст.ст. 16 - 19 Закону України «Про захист від недобросовісної конкуренції» до недобросовісної конкуренції прямо віднесені дії щодо неправомірного збирання, розголошення, схилення до розголошення та неправомірного використання комерційної таємниці.

З'ясуємо, що ж відноситься до комерційної таємниці? Варто відмітити, що на даний час відсутній спеціалізований нормативно-правовий акт, що б регулював відносини, пов'язані із комерційною таємницею, але відповідні норми містяться у Цивільному кодексі, Господарському кодексі України, Закону України «Про захист від недобросовісної конкуренції», Законом України «Про інформацію» та деякими іншими нормативно-правових актах.

Основні положення щодо комерційної таємниці передбачені Цивільним кодексом України згідно ч.1 ст. 420, ч.1, 2 статті 505 якого комерційна таємниця є об'єктом права інтелектуальної власності та до неї відноситься інформація, яка є секретною в тому розумінні, що вона в цілому чи в певній формі та сукупності її складових є невід'ємною та не є легкодоступною для осіб, які звичайно мають справу з видом інформації, до якого вона належить, у зв'язку з цим має комерційну цінність та була предметом адекватних існуючим обставинам заходів щодо збереження її секретності, вжитих особою, яка законно контролює цю інформацію. Комерційною таємницею можуть бути відомості технічного, організаційного, комерційного, виробничого та іншого характеру, за винятком тих, які відповідно до закону не можуть бути віднесені до комерційної таємниці. Дещо схоже визначення містить і ст. 162 Господарського кодексу України, відповідно до якої суб'єкт господарювання, що є володільцем технічної, організаційної або іншої комерційної інформації, має право на захист від незаконного використання цієї інформації третіми особами, за умов, що ця інформація має комерційну цінність у зв'язку з тим, що вона невідома третім особам і до неї немає вільного доступу інших осіб на законних підставах, а володільць інформації вживає належних заходів до охорони її конфіденційності. При цьому згідно ч.1 ст. 36 Господарського кодексу України відомості, пов'язані з виробництвом, технологією, управлінням, фінансовою та іншою діяльністю суб'єкта господарювання, що не є державною таємницею, розголошення яких може завдати шкоди інтересам суб'єкта господарювання, можуть бути визнані його комерційною таємницею. Склад і обсяг відомостей, що становлять комерційну таємницю, спосіб їх захисту визначаються суб'єктом господарювання відповідно до закону.

Проте до комерційної таємниці може належати: технологічна інформація; відомості про управління підприємством; відомості про фінанси підприємства (відомості про систему оплати праці; відомості, що розкривають показники фінансового плану; майнове становище, кількість і вартість товарних запасів; відомості про баланс підприємства; відомості про стан банківських рахунків підприємства, відомості про рівень доходів підприємства); відомості про плани підприємства (плани закупівель, продажу та

інвестицій). А також інші відомості, зокрема, такі:

- собівартість продукції;
- розмір торговельної націнки;
- обсяги виробництва продукції;
- поточні і перспективні плати виробництва; стратегія підприємства;
- відомості про постачальників, продавців та покупців продукції

підприємства;

- відомості про виробниче обладнання;
- відомості про способи придбання і реалізації продукції підприємства;
- зміст та характер договорів та контрактів, однією із сторін в яких виступає

підприємство;

- відомості щодо обладнання приміщень підприємства охоронною

сигналізацією та місця її встановлення.

Визначення порядку захисту інформації, організації роботи з нею здійснюється відповідно до Положення про організацію роботи з інформацією, що становить банківську і комерційну таємницю та є конфіденційною. Положення передбачає: права працівників підприємства, банку та інших осіб щодо отримання інформації з обмеженим доступом, обов'язки посадових осіб підприємства, банку по роботі з грифованими документами, виробами та засобами, правила ведення переговорів за допомогою засобів зв'язку, спілкування з клієнтами, контрагентами та відвідувачами; правила оформлення доступу до інформації з обмеженим доступом, порядок розробки, зберігання, пересилання та руху грифованих документів в установах підприємства, банку; загальні обов'язки персоналу підприємства, банку зі збереження їх таємниць; порядок доступу на засідання і наради, де обговорюються питання, що стосуються комерційної таємниці; інші питання, що регулюють правила доступу до інформації з обмеженим доступом.

До нормативної бази підприємства, банку з питань захисту інформації також належать зобов'язання працівників стосовно зберігання комерційної таємниці, угоди про конфіденційність з клієнтами, контрагентами, партнерами та іншими суб'єктами, з якими підприємство, банк вступає у правовідносини, різного характеру пам'ятки, інструкції, заяви тощо. Проте згідно зі ст. 62 Закону України «Про банки і банківську діяльність» інформація, що становить банківську таємницю фізичних осіб — клієнтів банку розкривається банком на письмовий запит або з письмового дозволу власника інформації, а також на письмову вимогу або за рішенням суду. Водночас, банківська таємниця юридичних осіб — клієнтів банку, крім зазначених умов, розкривається у визначених цим Законом випадках.

Необхідно також зазначити, що особа, яка самостійно і добросовісно одержала інформацію, що є комерційною таємницею, має право використовувати цю інформацію на свій розсуд, проте якщо ця інформація здобута протиправним шляхом, то відповідальність за ці дії настає відповідно до діючого законодавства.

До загальних заходів захисту інформації в засобах і мережах їх передачі і обробки переважно передбачають використання апаратних, програмних та криптографічних засобів захисту. В свою чергу, апаратні засоби захисту застосовуються для вирішення таких завдань:

- перешкоджання візуальному спостереженню і дистанційному

підслухуванню;

- нейтралізація паразитних електромагнітних випромінювань і наводок;
- виявлення технічних засобів підслуховування і магнітного запису, несанкціоновано встановлених або які пронесено до установ підприємства, банку;
- захист інформації, що передається засобами зв'язку і знаходяться в системах автоматизованої обробки даних.

За своїм призначенням апаратні засоби захисту поділяються на засоби виявлення і засоби захисту від несанкціонованого доступу. Слід зазначити, що універсального засобу, який би дозволяв виконувати всі функції, не існує, тому для виконання кожної функції відповідно до виду засобів несанкціонованого доступу існують свої засоби пошуку та захисту. За таких умов заходи щодо протидії незаконному вилученню інформації за допомогою цих засобів досить трудомісткі та дорогі і вимагають спеціальної підготовки фахівців.

Захист інформації від копіювання здійснюється завдяки виконанню таких функцій:

1. ідентифікація середовища, з якого може запускатись програма;
2. аутентифікація середовища, із якого запущена програма;
3. реакція на запуск із несанкціонованого середовища;
4. реєстрація санкціонованого копіювання;
5. протидія вивченню алгоритмів роботи системи.

Складність визначення, яка саме інформація підприємства підлягає захисту, полягає в тому, одна й та сама інформація в одному випадку вважатиметься конфіденційною, а в іншому - ні. Кожен підприємець самостійно визначає склад відомостей, що належатимуть до комерційної таємниці. Законодавством України встановлені два обмеження, застосовуваних до таких відомостей.

Працівники підприємства у випадку розголошення відомостей, що становлять комерційну таємницю підприємства, підлягають негайному звільненню з дотриманням порядку, передбаченого Кодексом законів про працю України. У випадку якщо діями працівника із збирання та розголошення комерційної таємниці підприємства були завдані збитки, такий працівник зобов'язаний відшкодувати всі збитки, пов'язані з його незаконними діями. І, звісно, у разі навмисних дій мова може йти про кримінальну відповідальність.

Важливий елемент механізму захисту комерційної таємниці — встановлення порядку роботи з матеріальними носіями такої інформації: кресленнями, дискетами, магнітними стрічками тощо. Вибираючи зручні форми обліку конфіденційної інформації, необхідно враховувати, що:

- по-перше, відмітні знаки (грифи) на документах не повинні збігатися з грифами, що використовуються в сфері захисту державних таємниць;
- по-друге, вони повинні бути зрозумілі тільки співробітникам даного підприємства і не привертати до себе уваги сторонніх осіб;
- по-третє, кількість грифів повинна бути чітко визначеною;
- по-четверте, роботу підлеглих доцільно організувати за принципом «чистих столів».

Суть його полягає в тому, що співробітник за своєї відсутності не повинен залишати жодного документа на своєму робочому місці. Вся інформація має надійно зберігатися у сейфі, металевій шафі або у шухляді столу.

У Переліку також бажано вказати конкретний строк, на який та чи інша інформація

набуває статусу комерційної таємниці.

Структурні підрозділи та співвиконавці повинні бути ознайомлені з Переліком у частині, що їх стосується, керуватися ним у своїй роботі й приводити у відповідність до нього грифи документів.

Виконавець і керівник, перш ніж підписати будь-який документ, оцінюють його на наявність інформації, що є комерційною таємницею підприємства.

За наявності таких відомостей на першому, титульному аркуші в правому верхньому куті потрібно поставити гриф. Наприклад, «КОМЕРЦІЙНА ТАЄМНИЦЯ».

Зняття з інформації статусу комерційної таємниці підприємства здійснюється після закінчення контрольного строку або внаслідок настання певних обставин (поява нового зразка, витік інформації до конкурента тощо).

Це рішення приймають ті самі особи, що затвердили Перелік.

В основі такої системи роботи повинна лежати зацікавленість виконавців як у виявленні нових об'єктів захисту, так і у визначенні оптимального моменту зняття обмежень на поширення інформації.

При опублікуванні інформації, що раніше була закритою, рекомендується приділяти більше уваги її практичній цінності та ексклюзивності, щоб зацікавити в її використанні потенційних споживачів як у межах країни, так і за кордоном. Разом з тим обсяг опублікованих даних не повинен бути достатнім для самостійного впровадження їх без додаткової інформації розроблювана.

Незалежно від обраного підприємством шляху захисту комерційної таємниці працівник, приступаючи до виконання своїх обов'язків, має бути поінформований:

- про порядок і процедуру набуття матеріалами, документами та виробами статусу комерційної таємниці підприємця;
- про правила, пов'язані з доступом до інформації, що є комерційною таємницею;
- про обов'язки й обмеження, що покладаються на виконавців, допущених до відомостей конфіденційного характеру (наприклад, діловодство, облік, збереження, розмноження, обробка інформації тощо);
- про порядок прийому представників інших суб'єктів підприємницької діяльності та передачі їм інформації;
- про відповідальність за розголошення відомостей, що складають комерційну таємницю підприємства, або за порушення встановленого порядку роботи з ними.

Таким чином, у результаті заходів організаційного характеру, як з боку керівника, так і з боку працівників і служби безпеки на підприємстві, вирішуються питання стосовно використання інформації з обмеженим доступом на підприємстві. Для того щоб така система працювала, знадобиться чимало зусиль та кваліфікованих управлінських рішень. Водночас, слід розуміти, що людина, котра має доступ до якоїсь цінної, нікому не відомої інформації, має спокусу скористатись такою інформацією задля власного збагачення. Саме тому в нових умовах технологічного прогресу дуже велику роль відіграє захист інформації як доступної звичайним способом, так і за допомогою спеціальних пристроїв отримання баз даних.

Список використаних джерел

1. Назаренко Ю.О., Смирнов А.А. Правовая регламентация защиты сведений, составляющих коммерческую тайну // Форум права. - 2009. - №2. - с.284-295
2. Носік Ю. В. Підстави виникнення, зміни і припинення прав на комерційну таємницю в Україні // Бюлетень Міністерства юстиції України. - 2006. - № 1, - С 86-94.
3. Носік Ю. Міжнародно-правова охорона комерційної таємниці // Право України. - 2004. -№11.-С. 131-135.
4. Носік Ю. В. Збереження комерційної таємниці в господарському судочинстві // Вісник господарського судочинства. - 2003. - № 3. - С. 214 - 223.
5. Шевелева Т. Правові аспекти регулювання відносин, пов'язаних з комерційно» таємницею в проекті Закону України «Про охорону прав на комерційну таємницю» //Інтелектуальна власність № 7, 2008, с. 9-14.

Annotation. In the article grounded expedience of defence of commercial secret and the criteria of determination of information are resulted, that it is made.

Key words: commercial secret, priv, information which make a commercial secret, confidential information.

УДК 332.146(477.43):330.322.1

Свідер О.П., старший викладач кафедри економічної теорії

АНАЛІЗ СТАНУ ЗАЛУЧЕННЯ ПРЯМИХ ІНОЗЕМНИХ ІНВЕСТИЦІЙ В ХМЕЛЬНИЦЬКУ ОБЛАСТЬ

В статті розглядається стан залучення прямих іноземних інвестицій в Хмельницьку область. Проаналізовано структурні та географічні аспекти та загальна динаміка в контексті загальноукраїнських тенденцій.

Ключові слова: *прямі іноземні інвестиції, тренд, структура, капіталовкладення.*

Постановка проблеми. Економічний розвиток будь-якої країни у сучасному глобалізованому світу тісно пов'язаний з її взаємодією з іншими учасниками міжнародних економічних відносин, а отже питання зовнішньоекономічних відносин між країнами або окремими регіонами завжди є актуальним.

Процес трансформації перехідних економік має особливості в різних країнах. Ці особливості обумовлені різними факторами, зокрема, відмінними початковими умовами, в яких опинилися країни, різними структурами економік та галузей, величиною внутрішніх ринків збуту та наявністю кваліфікованої робочої сили тощо. Інтеграція економік країн центральної Європи та Балтії проходить швидшими темпами, ніж інтеграції у світову економічну систему інших країн колишнього Радянського Союзу (в тому числі і України). Це ж стосується й економічних реформ та приведення законодавства у відповідність до світових норма і стандартів. Структурні зрушення та розрив економічних зв'язків в країнах СНГ призвів до різкого скорочення промислового виробництва, а відповідно і ВВП на початку дев'яностих років, в той час коли відносні відокремленість та

Список використаних джерел

1. Назаренко Ю.О., Смирнов А.А. Правовая регламентация защиты сведений, составляющих коммерческую тайну // Форум права. - 2009. - №2. - с.284-295
2. Носік Ю. В. Підстави виникнення, зміни і припинення прав на комерційну таємницю в Україні // Бюлетень Міністерства юстиції України. - 2006. - № 1, - С 86-94.
3. Носік Ю. Міжнародно-правова охорона комерційної таємниці // Право України. - 2004. -№11.-С. 131-135.
4. Носік Ю. В. Збереження комерційної таємниці в господарському судочинстві // Вісник господарського судочинства. - 2003. - № 3. - С. 214 - 223.
5. Шевелева Т. Правові аспекти регулювання відносин, пов'язаних з комерційно» таємницею в проекті Закону України «Про охорону прав на комерційну таємницю» //Інтелектуальна власність № 7, 2008, с. 9-14.

Annotation. In the article grounded expedience of defence of commercial secret and the criteria of determination of information are resulted, that it is made.

Key words: commercial secret, priv, information which make a commercial secret, confidential information.

УДК 332.146(477.43):330.322.1

Свідер О.П., старший викладач кафедри економічної теорії

АНАЛІЗ СТАНУ ЗАЛУЧЕННЯ ПРЯМИХ ІНОЗЕМНИХ ІНВЕСТИЦІЙ В ХМЕЛЬНИЦЬКУ ОБЛАСТЬ

В статті розглядається стан залучення прямих іноземних інвестицій в Хмельницьку область. Проаналізовано структурні та географічні аспекти та загальна динаміка в контексті загальноукраїнських тенденцій.

Ключові слова: *прямі іноземні інвестиції, тренд, структура, капіталовкладення.*

Постановка проблеми. Економічний розвиток будь-якої країни у сучасному глобалізованому світу тісно пов'язаний з її взаємодією з іншими учасниками міжнародних економічних відносин, а отже питання зовнішньоекономічних відносин між країнами або окремими регіонами завжди є актуальним.

Процес трансформації перехідних економік має особливості в різних країнах. Ці особливості обумовлені різними факторами, зокрема, відмінними початковими умовами, в яких опинилися країни, різними структурами економік та галузей, величиною внутрішніх ринків збуту та наявністю кваліфікованої робочої сили тощо. Інтеграція економік країн центральної Європи та Балтії проходить швидшими темпами, ніж інтеграції у світову економічну систему інших країн колишнього Радянського Союзу (в тому числі і України). Це ж стосується й економічних реформ та приведення законодавства у відповідність до світових норма і стандартів. Структурні зрушення та розрив економічних зв'язків в країнах СНГ призвів до різкого скорочення промислового виробництва, а відповідно і ВВП на початку дев'яностих років, в той час коли відносні відокремленість та

самостійність економік країн Східної Європи і Балтії та її структурна збалансованість дали можливість уникнути такого різкого падіння.

Проблема залучення та використання прямих іноземних інвестицій в перехідних економіках є однією з найважливіших. Такі економіки завжди потребують прямих іноземних капіталовкладень як носія передових технологій та доступного методу оновлення основних засобів.

Проблема залучення та використання прямих іноземних інвестицій в перехідних економіках є однією з найважливіших. Такі економіки завжди потребують прямих іноземних капіталовкладень як носія передових технологій та доступного методу оновлення основних засобів.

Поставлені цілі. Метою даної статті є аналіз стану залучення прямих іноземних інвестицій в Хмельницьку область, дослідження їх регіонального та галузевого аспектів, порівняння регіонального тренду із загальним для країни.

Виклад результатів дослідження. Підприємства за участю іноземного капіталу, що розміщені і працюють на території Хмельницької області, наведені у таблиці 1. Як свідчать дані таблиці 1, прямі іноземні інвестиції в області здійснювались в основному в функціонуючі підприємства промислової групи – тут розміщено 82% всіх капіталовкладень нерезидентів регіону [2].

Таблиця 1.

Найбільші підприємства за участю іноземного капіталу в Хмельницькій області

Назва підприємства	Розміщення	Коротка характеристика
ТОВ «Хекро ПЕТ ЛТД»	м. Хмельницький	Виробництво ПЕТ-пресформ для пластикових пляшок.
ТОВ «Нейл»	м. Хмельницький	Виробництво цвяхів. 40% продукції йде на експорт.
ТОВ «Далланс»	м. Кам'янець-Подільський	Виробництво класичних меблів з цінних порід дерева. 85% продукції йде на експорт.
ВАТ «Подільський цемент»	м. Кам'янець-Подільський	Виробництво цементу (проектна потужність 3700 тис. тонн на рік).
ЗАТ «Славутський комбінат «Будфарфор»	м. Славута	Виробництво санітарної кераміки.

Обсяг прямих іноземних інвестицій наростаючим підсумком наведений на рис. 1. Загальний характер динаміки залучення прямих іноземних інвестицій повторює такий для України загалом. Лише в 2010-2011 рр. на відміну від загальноукраїнської тенденції, в досліджуваному регіоні загальний обсяг ПІІ скоротився. Різке зростання обсягів як у випадку України загалом так і для Хмельницької області спостерігається після 2003 року.

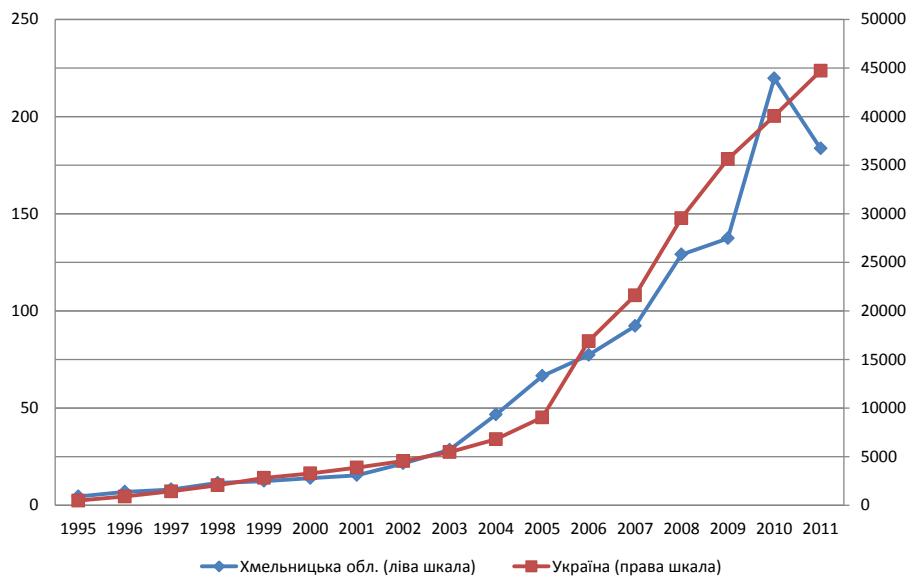


Рис. 1. Прямі іноземні інвестиції наростаючим підсумком станом на початок року для Хмельницької області (права вертикаль) та України загалом (ліва вертикаль), млн. дол. США. Джерело: [4, 5].

Галузева структура прямих іноземних інвестицій наведена на рис. 2. 82% обсягів ПІІ сконцентровано в промисловості регіону. Приблизно однакову частку складають сільське господарство, оптова торгівля та посередництво та операції з нерухомим майном (близько 5% або 11 млн. дол. США). Частка інших галузей (в тому числі освіти, науки, медицини та культури) незначна і становить 2% (або 3,4 млн. дол. США наростаючим підсумком). Загальний обсяг залучених ПІІ в промисловість регіону складає дещо більше 180 млн. дол. США, що є відносно незначним показником (в середньому складає лише близько 12 млн. щорічно протягом останніх 15 років).

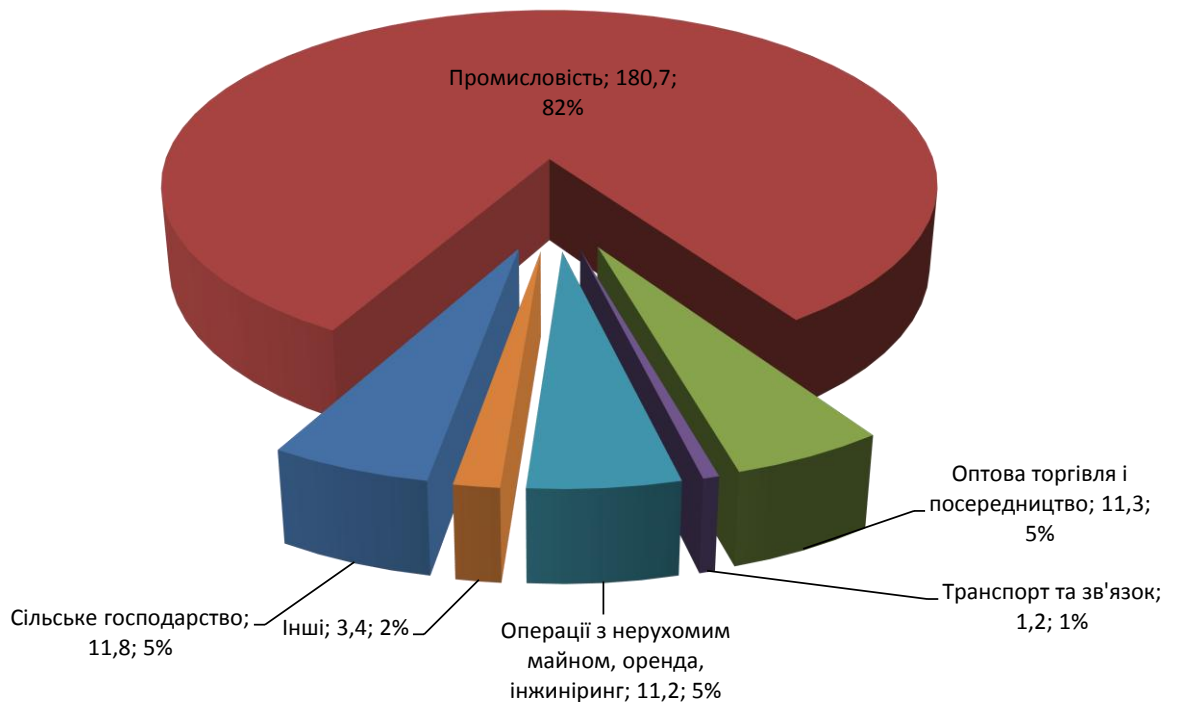


Рис. 2. Галузева структура прямих іноземних інвестицій, млн. дол. США, %
Джерело: [6].

Серед міст найбільше залучено ПІІ в Хмельницькому та Кам'янці-Подільському – майже 80 та 11,5 млн. дол. США відповідно. Частка інших відносно великих міст регіону незначна і, як правило, складає менше 1%. Відповідна структура наведена на рис. 3. Серед інших міст, що отримали іноземні капіталовкладення можна відзначити лише Нетішин (92,9 тис. дол. США), Славуту (2 млн. дол. США), Старокостянтинів (1,41 млн. дол. США) та Шепетівку (1,21 млн. дол. США).

Значна частка районів в географічному розподілі ПІІ по регіону в цілому відповідає структурному розподілу (значна частка промислових та сільськогосподарських підприємств має районну а не міську приписку, а от типові міські галузі – операції з нерухомістю, оренда, оптова торгівля та посередництво – складають значно меншу частку).

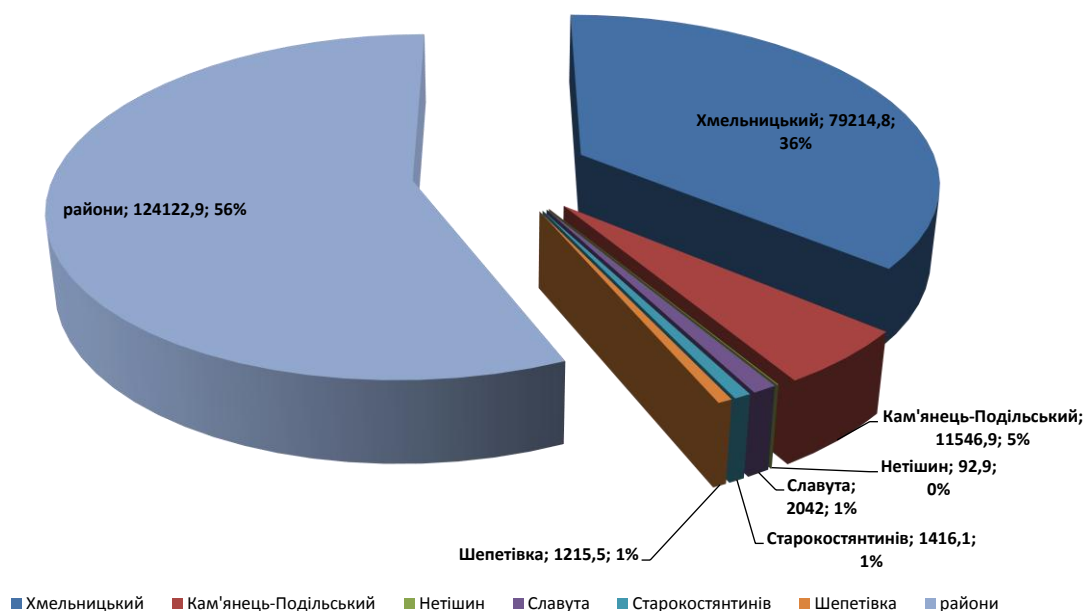


Рис. 3. Прямі іноземні інвестиції по містах і районах Хмельницької області станом на початок 2010 року, тис. дол. США та %. Джерело: [6].

Висновки. Підсумовуючи, зауважимо, що загальний обсяг ПІІ залучених регіоном відносно невеликий. Розподілені іноземні капіталовкладення як регіонально, так і галузево нерівномірно. Загальний тренд іноземних капіталовкладень для регіону повторює відповідний для України загалом. За останні декілька років було запропоновано декілька програм розвитку та стимулювання залучення ПІІ в регіон (для Городоцького Чемеровецького районів, Хмельницької області загалом та ін.), однак реальний економічний результат їх застосування ще належить оцінити. На сьогодні ж, можна констатувати той факт, що регіон значно відстає від інших територій України в контексті залучення та використання прямих іноземних інвестицій.

Список використаних джерел:

1. Офіційний сайт державного комітету статистики України [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://ukrstat.gov.ua/>.
2. Офіційний сайт Головного Управління статистики у Хмельницькій області Державного Комітету статистики України [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://www.km.ukrstat.gov.ua/>.
3. Статистичний щорічник Хмельницької області за 2009 рік / За ред. В. В. Скальського. Головне управління статистики у Хмельницькій області. Хмельницький. – 447 с.

***Annotation.** The situation with foreign direct investment attracting in Khmelnytsky region is investigated. The structural and geographical aspects and common trend in Ukrainian context are analyzed.*

***Key words:** foreign direct investment, trend, structure, investment.*

УДК. 331.2

Вишня Т.В., асистент кафедри економіки підприємства

ОСОБЛИВОСТІ ТА ПРОБЛЕМИ ОРГАНІЗАЦІЇ ОПЛАТИ ПРАЦІ ПРАЦІВНИКІВ ПІДПРИЄМСТВ ТА БЮДЖЕТНОЇ СФЕРИ

У статті розглядається проблема організації оплати праці працівників підприємств та бюджетної сфери, запропоновано заходи щодо посилення відновлювальної і стимулюючої ролі заробітної плати, покращення матеріального становища вказаних працівників.

Ключові слова: оплата праці, працівники підприємства, бюджетна сфера, тарифна ставка, тарифна сітка, оклад, кваліфікація.

Постановка проблеми: Здійснення економічної реформи за умов переходу до ринкової економіки, реформування бухгалтерського обліку в Україні вимагають удосконалення організації обліку оплати праці на підприємствах. Проблема організації оплати праці на підприємстві є однією з найбільш гострих, оскільки в умовах спаду продажів, скорочення чисельності працівників відбуваються зміни в організації праці та її оплати. Не менш актуальним є й питання оплати праці працівникам бюджетної сфери, оскільки оплата їхньої праці напряму залежить від політики Уряду.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. В нашій країні питання правового регулювання заробітної плати, в тому числі заробітної плати працівників бюджетної сфери, розглядали такі вчені, як Андрущенко Л., Болотіна Н., Буряк Н., Божко В., Гетьманцева М, Зуб І., Костюк В., Коляда Т., Крищенко К., Соломченко Д., Семенов Г., Чанишева Г. та ін. Однак подальші дослідження в цьому напрямі необхідні з метою вдосконалення системи оплати праці.

Формулювання цілей статті. Метою статті є розкриття сутності та організації обліку оплати праці як працівникам підприємств, так і працівникам бюджетних установ, а також визначення шляхів його удосконалення для впровадження в реальне життя дієвих заходів, спрямованих на покращення матеріального становища вказаних працівників та

Список використаних джерел:

1. Офіційний сайт державного комітету статистики України [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://ukrstat.gov.ua/>.
2. Офіційний сайт Головного Управління статистики у Хмельницькій області Державного Комітету статистики України [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://www.km.ukrstat.gov.ua/>.
3. Статистичний щорічник Хмельницької області за 2009 рік / За ред. В. В. Скальського. Головне управління статистики у Хмельницькій області. Хмельницький. – 447 с.

Annotation. The situation with foreign direct investment attracting in Khmelnytsky region is investigated. The structural and geographical aspects and common trend in Ukrainian context are analyzed.

Key words: foreign direct investment, trend, structure, investment.

УДК. 331.2

Вишня Т.В., асистент кафедри економіки підприємства

ОСОБЛИВОСТІ ТА ПРОБЛЕМИ ОРГАНІЗАЦІЇ ОПЛАТИ ПРАЦІ ПРАЦІВНИКІВ ПІДПРИЄМСТВ ТА БЮДЖЕТНОЇ СФЕРИ

У статті розглядається проблема організації оплати праці працівників підприємств та бюджетної сфери, запропоновано заходи щодо посилення відновлювальної і стимулюючої ролі заробітної плати, покращення матеріального становища вказаних працівників.

Ключові слова: оплата праці, працівники підприємства, бюджетна сфера, тарифна ставка, тарифна сітка, оклад, кваліфікація.

Постановка проблеми: Здійснення економічної реформи за умов переходу до ринкової економіки, реформування бухгалтерського обліку в Україні вимагають удосконалення організації обліку оплати праці на підприємствах. Проблема організації оплати праці на підприємстві є однією з найбільш гострих, оскільки в умовах спаду продажів, скорочення чисельності працівників відбуваються зміни в організації праці та її оплати. Не менш актуальним є й питання оплати праці працівникам бюджетної сфери, оскільки оплата їхньої праці напряму залежить від політики Уряду.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. В нашій країні питання правового регулювання заробітної плати, в тому числі заробітної плати працівників бюджетної сфери, розглядали такі вчені, як Андрущенко Л., Болотіна Н., Буряк Н., Божко В., Гетьманцева М, Зуб І., Костюк В., Коляда Т., Крищенко К., Соломченко Д., Семенов Г., Чанишева Г. та ін. Однак подальші дослідження в цьому напрямі необхідні з метою вдосконалення системи оплати праці.

Формулювання цілей статті. Метою статті є розкриття сутності та організації обліку оплати праці як працівникам підприємств, так і працівникам бюджетних установ, а також визначення шляхів його удосконалення для впровадження в реальне життя дієвих заходів, спрямованих на покращення матеріального становища вказаних працівників та

посилення стимулюючої ролі заробітної плати.

Виклад основного матеріалу. На сьогоднішній день заробітна плата перестала виконувати свою відтворювальну та стимулюючу функції і набрала форми соціальних виплат, не пов'язаних з кількістю, якістю та кінцевими трудовими результатами. Її рівень у нашій країні значно нижчий порівняно з розвиненими державами світу та країнами СНД. Актуальність цього питання зумовлена певною зміною нормативної й документальної бази оплати праці на підприємствах і підприємницьких структурах. Праця та її оплата втратили своє соціально-економічне призначення, що стало перепорою для економічного й соціального розвитку суспільства.

Відповідно до установчих документів, підприємство розробляє штатний розпис - внутрішній нормативний документ, в якому зазначено перелік посад (професій), передбачених на підприємстві, із встановленими посадовими окладами.

Весь процес обліку оплати праці працівників можна поділити на такі етапи [2, с.19] облік особового складу та використання робочого часу; облік виробітку продукції і заробітної плати. За облік особового складу, якому підлягають усі працівники підрозділів незалежно від робіт, які вони виконують, та посад, що обіймають відповідає відділ кадрів. Облік використання робочого часу, а також контроль за станом трудової дисципліни на підприємствах здійснюється табельним обліком.

Порядок нарахування заробітної плати працівника підприємства залежить від форм оплати праці, яка застосовується підприємством й організації виконання самих робіт. При погодинній оплаті праці основним документом, який використовується для нарахування заробітної плати, є табель обліку використання робочого часу. Облік виробітку працівниками-відрядниками проводиться відповідно до таких типових форм як рапорт про виробіток, маршрутні листи, відомість обліку виробітку, наряди та інших документах. Розрахунки з оплати праці з робітниками відбуваються відповідно до типових розрахунково-платіжних відомостей.

На користь держави власник зобов'язаний утримати із заробітної плати суму на соціальні заходи, які передбачені чинним законодавством. При кожній виплаті заробітної плати власник або уповноважений ним орган зобов'язаний повідомити працівникові загальну суму заробітної плати з розшифровкою за видами виплат, розміри й підстави відрахувань із заробітної плати, суму заробітку, що належить до виплат [4, с.48].

Згідно зі ст.2 Закону «Про оплату праці», визначена структура заробітної плати: основна заробітна плата, додаткова заробітна плата, інші заохочувальні й компенсаційні виплати [1].

Основою організації оплати праці є тарифна система, яка включає: тарифні сітки, тарифні ставки, схеми посадових окладів і тарифно-кваліфікаційні характеристики. Тарифна ставка є важливим елементом тарифної системи як норма оплати праці робітника відповідної спеціальності й кваліфікації за одиницю часу.

На сьогодні є багато невирішених проблем, які стосуються організації оплати праці і потребують удосконалення, яке повинно базуватися на оптимізації тарифного регулювання заробітної плати.

По - перше, запропонувати використання так званого „гнучкого тарифу”, який полягає в тому, що в межах кожного кваліфікаційного розряду робітників або посад службовців встановлюється певний діапазон тарифних ставок та посадових окладів [3, с.14]. Це сприяє підвищенню ефективності стимулювання працівників в межах одного й

того самого розряду або посади без переведення до іншого розряду або на іншу посаду вищої кваліфікації. Класифікуючи всіх працівників підприємства на споріднені категорії (робітники, службовці, спеціалісти, керівники), їх потенціали, враховуючи особливості психології і фізіології людини, відносяться як 1:3. Це означає, що найбільш обдаровані, кваліфіковані, відповідальні працівники однієї категорії в процесі своєї трудової діяльності можуть добитися в три рази більш високих результатів в порівнянні з самими низькокваліфікованими.

Визначаючим фактором співвідношення заробітної плати найвищого і найнижчого окладів на підприємстві є специфіка конкретного підприємства і організації, кількісний і якісний склад працівників, який входить у відповідні кваліфікаційні групи, і інші якісні характеристики працівників, але не фінансовий стан підприємства, в залежності від якого лише коректується встановлена диференціація заробітної плати.

Облік праці та заробітної плати має бути організований таким чином, щоб забезпечити підвищення продуктивності праці, повному використанню робочого часу, а також правильному обчисленню чисельності працівників для обліку заробітної плати з метою оподаткування. Адже саме від правильно скоординованої організації обліку оплати праці залежить якість, правдивість, повнота та своєчасність розрахунків з персоналом.

Що ж стосується працівників бюджетних установ, що сформувалися як клас «нових» бідних, життєвий рівень яких має від'ємну динаміку щодо мінімальних державних соціальних стандартів. І це незважаючи на те, що з моменту проголошення незалежності України система оплати праці працівників бюджетної сфери практично постійно знаходиться у стані реформування. За цей період було двічі здійснено перехід від оплати праці за встановленими в абсолютних сумах посадовими окладами до оплати праці на базі Єдиної тарифної сітки розрядів і коефіцієнтів. Перша спроба (1993 р.) закінчилася невдало. Надалі це призвело до того, що заробітна плата некваліфікованих працівників бюджетної сфери поступово наблизилась до рівня заробітної плати спеціалістів і постала нагальна проблема відновлення втрачених міжпосадових співвідношень.

В Україні праця службовців оплачується на основі схем посадових окладів, які визначаються в централізованому порядку спеціальними нормативно-правовими актами прийнятими Верховною Радою України. Схеми посадових окладів складаються з переліку посад і відповідних їм посадових окладів, які встановлюються або у фіксованому розмірі, або у вигляді верхньої та нижньої межі щодо кожної посади. На жаль, така система оплати праці ще в умовах командно-адміністративної економіки втратила свою ефективність. Причинами цього є те, що, по-перше, посадові оклади є відносно стабільним елементом, орієнтованим на середній професійно-кваліфікаційний рівень працівника, і їх основне завдання - бути нормою оплати за міру праці, що й обмежує їх роль у стимулюванні продуктивної і якісної праці та не може забезпечувати існування оптимальної міжпосадової та міжгалузевої диференціації оплати праці. Різниця в розмірах між окремими посадами та між верхньою та нижньою межею посадового окладу одного рівня настільки малі, що не здатні відображати індивідуальні трудові заслуги конкретного працівника, його професійної компетентності, ставлення до справи, складності й відповідальності його праці.

Суттєвого підвищення заробітної плати працівників бюджетної сфери не відбулося, оскільки запроваджені нові розміри посадових окладів (ставок заробітної плати) на основі Єдиної тарифної сітки базуються на занижених показниках прожиткового мінімуму і

мінімальної заробітної плати, які протягом року хоча і зростають, але не суттєво. Так, наприклад, розмір мінімальної заробітної плати з 1 січня 2011 року становив 941 грн. і до кінця року прогнозується його збільшення до 1004 грн.; а прожитковий мінімум зросте відповідно з 894 грн. до 953 грн.

Враховуючи занижений рівень прожиткового мінімуму та поточний рівень інфляції, рівень заробітної плати в бюджетній сфері не забезпечує виконання нею основної відтворювальної функції так само, як і для працівників підприємств.

Рівень оплати праці спеціалістів бюджетної сфери вищої кваліфікаційної категорії не відповідає критеріям гідної оцінки їх рівня освіти та досвіду. На даний час жодна з діючих систем оплати праці працівників бюджетної сфери не є повністю ефективною. Нині даному питанню, щодо удосконалення системи заробітної плати працівників даної категорії, приділяється увага у міністерстві соціальної політики.

Висновок. Основним завданням держави в цьому напрямі повинно бути стабільне зростання розміру заробітної плати працівників бюджетної сфери з урахуванням інфляції прийняття нормативно-правових актів, що повинні містити дієві заходи, спрямовані на покращення матеріального становища таких працівників. Політика доходів повинна мати на меті відродження ключових для розвитку країни галузей: науки, системи освіти, охорони здоров'я, промисловості високих технологій тощо, тобто тих галузей, які сьогодні, в період третьої промислової революції, стали фундаментом економічного зростання у всьому світі.

Здійснюючи удосконалення організації оплати праці працівникам підприємства необхідно підходити до цього обгрунтовано, враховуючи доцільність, використовуючи результати наукових досліджень, передового досвіду.

Список використаних джерел

1. Закон України «Про оплату праці» зі змінами та доповненнями від 21 жовтня 2004 року N 2103-ІУ.
2. Костюк В. Порядок виплати заробітної плати/ В.Костюк// Довідник кадровика. - 2003. - №4. -с. 18-20
3. Крищенко К. Удосконалення організаційно-економічного механізму управління оплатою праці/ К. Крищенко// Україна: аспекти праці. - 2007. -№6. - с.9-16
4. Соломченко Д. Організація обліку розрахунків з оплати праці на підприємстві / Д.Соломченко// Вісник Київського інституту бізнесу та технологій. -МХИ №1. -с.46-50
5. Василь Надрага Підвищення окладів працівників бюджетної сфери <http://www.ukurier.eov.Ua/uk/news/bvudzhetnikam-dodali-groshei/p/>

Annotation: This paper considers the problem of wage employees and the public sector, the proposed measures to enhance renewable and incentive role of wages, improved financial position these workers.

Key words: wages, the company's workers, the public sector, tariff rate, tariff scale, salary, qualifications.

РОЗДІЛ 3
АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ ФІНАНСІВ, ОБЛІКУ ТА АНАЛІЗУ

УДК 351.713(477)

Андрейцева І.А., к.е.н., доцент кафедри управління персоналом і туризму

**ПРОБЛЕМНІ АСПЕКТИ ПРЯМОГО ОПОДАТКУВАННЯ ЗА УМОВ
ПРИЙНЯТТЯ ПОДАТКОВОГО КОДЕКСУ УКРАЇНИ**

Розглянуто проблемні моменти прямого оподаткування за сучасних умов розвитку економіки. Проаналізовано зміни в оподаткуванні з прийняттям Податкового кодексу України.

Ключові слова: пряме оподаткування, Податковий кодекс України, гармонізація, податковий облік, бухгалтерський облік.

Актуальність теми дослідження зумовлена трансформаційними процесами в економіці України, спрямованими на створення ринкового середовища, що ставлять конкретні вимоги до розвитку і функціонування національної податкової системи.

Вагомим фінансовим регулятором економічних процесів виступають прямі податки. Вони є не тільки суттєвим джерелом доходів бюджету, але й важливим інструментом державного регулювання доходів юридичних і фізичних осіб, еластичним важелем впливу на їх поведінку.

Аналіз чинної системи прямого оподаткування в Україні свідчить, що її становлення і розвиток відбувається без належного теоретичного обґрунтування. Тому задіяний податковий механізм виявився неадекватним умовам перехідної економіки. Нині він характеризується, насамперед, високим і нерівномірним податковим навантаженням на доходи суб'єктів господарювання, що ускладнює позитивні зрушення у виробничій і соціальній сфері.

Теоретичні та методологічні засади прямого оподаткування, що розроблені західними вченими різних часів: А.Смітом, Д.Рікардо, Дж.Локком, Дж.Ст.Міллем, Дж.М.Кейнсом, Ф.Нітгі, А.Вагнером, А.Лаффером та ін., є підґрунтям для подальшого розвитку економічних теорій з питань податкового регулювання і потребують детального вивчення з метою можливого їх використання в Україні.

Сучасні проблеми прямого оподаткування знайшли відображення у наукових працях українських вчених-економістів В.Андрущенка, С.Буковинського, О.Василика, З.Варналія, В.Вишневського, А.Гальчинського, В.Геєця, А.Даниленка, М.Дем'яненка, В.Кравченка, І.Лукінова, В.Опаріна, С.Осадця, Б.Панасюка, А.Поддєрьогіна, Д.Полозенка, Г.П'ятаченка, І.Радіонової, М.Савлука, А.Соколовської, В.Суторміної, І.Ткачук, В.Федосова, Л.Шаблістої, К.Швабія, С.Юрія та інших.

Аналіз літературних джерел свідчить, що переважна більшість ключових теоретичних положень щодо прямого оподаткування розроблена досить ґрунтовно. Проте в даних розробках недостатньо здійснено комплексний аналіз та теоретичне обґрунтування прямого оподаткування юридичних і фізичних осіб у системі державного регулювання їх доходів, адекватного умовам економіки, що трансформується.

Отже, об'єктивно необхідним і нагальним стає вирішення проблеми розробки теоретико-методичних засад прямого оподаткування в умовах трансформації економічної системи, яка вирізняється суперечливим характером розвитку її регулюючих важелів.

Прямі податки хоча й поступаються непрямим за своєю питомою вагою у формуванні доходів бюджету мають суттєве значення у податковій системі України. Найрозвинутішою є система прибуткового оподаткування. Земельне та майнове оподаткування як за своєю бюджетною роллю так і за впливом на платників поки, що недостатньо вагомі. При чому це скоріше недолік, ніж перевага податкової системи. Є певні проблеми у системі прибуткового оподаткування. Це насамперед проведення чіткого розмежування між прибутковим оподаткуванням юридичних і фізичних осіб. На заході податок на прибуток корпорації має високий рівень розвитку. Із розвитком акціонерної форми власності в Україні прибуток стає важливою складовою доходу, а тому потребує особливих форм оподаткування.

Система прямих податків регулює насамперед доходи юридичних і фізичних осіб, на відміну від непрямих, які впливають на ціни. Але в кінцевому підсумку прямі, та непрямі податки скорочують споживання, впливаючи тим самим на баланс попиту й пропозиції.

Важливим елементом системи прямих податків є прибуткове оподаткування. Залежно від платників податку прибуткове оподаткування поділяється на два види:

- оподаткування фізичних осіб,
- оподаткування юридичних осіб.

Кожний з перерахованих видів передбачає різні умови справляння податку. Це пояснюється тим, що доходи юридичних і фізичних осіб, маючи однакову економічну природу - додаткову вартість, розрізняються за характером використання, виконуючи різні функції. Так, доходи підприємств мають продуктивніший характер.

Визначною подією 2010 року стало прийняття 2 грудня Податкового кодексу - етапу податкової реформи в Україні. Цей законодавчий акт є результатом компромісів між державою, політичною елітою, громадянським суспільством та бізнес-структурами.

Положення ПК спрямовані в першу чергу на вдосконалення адміністрування податків, зниження податкового навантаження на бізнес, перенесення податкового навантаження на більш платоспроможну категорію громадян та створення стимулів для інноваційно-технологічного розвитку вітчизняної економіки.

У Податковому кодексі податок на прибуток підприємств зазнав революційних змін. Такі зміни переважно зумовлені необхідністю усунення економічно необґрунтованих розбіжностей між нормами Закону України "Про оподаткування прибутку підприємств" і положеннями (стандартами) бухгалтерського обліку щодо визнання і оцінки доходів та витрат.

Податок на прибуток за Податковим кодексом визначається за подією нарахування, а ПДВ - за правилом першої з двох подій. Одним із позитивних моментів Податкового кодексу є те, що визначення об'єкта оподаткування податком на прибуток підприємства наближено до бухгалтерського обліку, який передбачає облік незалежно від дати надходження або сплати грошових коштів із застосуванням деяких особливостей. Відповідно до пункту 137.1 Податкового кодексу дохід від реалізації товарів визнається за датою переходу покупцеві права власності на такий товар. Дохід від надання послуг та

виконання робіт визнається за датою складення акта або іншого документа, оформленого відповідно до вимог чинного законодавства, який підтверджує виконання робіт або надання послуг. А відповідно до пункту 138.4 Податкового кодексу витрати, що формують собівартість реалізованих товарів, виконаних робіт, наданих послуг, визнаються витратами того звітного періоду, в якому визнано доходи від реалізації таких товарів, виконаних робіт, наданих послуг.

Однак це позитивне наближення податкового обліку до бухгалтерського зіпсовано тим, що визначення об'єкту оподаткування щодо ПДВ залишено за попереднім принципом першої події. Відповідно до пункту 187.1 Податкового кодексу датою виникнення податкових зобов'язань з постачання товарів/послуг щодо ПДВ вважається дата, яка припадає на податковий період, протягом якого відбувається будь-яка з подій, що сталася раніше:

а) - дата зарахування коштів від покупця/замовника на банківський рахунок платника податку як оплата товарів/послуг, що підлягають постачанню, а в разі постачання товарів/послуг за готівку;

- дата оприбуткування коштів у касі платника податку, а в разі відсутності такої – дата інкасації готівки у банківській установі, що обслуговує платника податку;

б) дата відвантаження товарів, а в разі експорту товарів – дата оформлення митної декларації, що засвідчує факт перетинання митного кордону України, оформлена відповідно до вимог митного законодавства, а для послуг - дата оформлення документа що засвідчує факт постачання послуг платником податку.

Це порушує цілісність як Податкового кодексу, так і податкового обліку та свідчить про недосконалість ПК, адже виходить, що базові податки розраховуються за різними принципами, хоча вони частково стосуються одного й того ж економічного показника - прибутку. Нагадаємо, що додана вартість - це прибуток + заробітна плата, а тому оподаткування їх за різними подіями - нонсенс.

Кодексом передбачено поступове зниження ставки податку на прибуток до 16 відсотків (з 01.04.2011 р. застосовується ставка - 23 відсотків; з 01 01 2012р. застосовується ставка – 21 відсоток; з 01.01.2013р. застосовується ставка - 19 відсотків; з 01.01.2014р. застосовується ставка - 16 відсотків).

Доходи, що враховуються при визначенні об'єкту оподаткування, класифікуються за такими групами:

- дохід від операційної діяльності, що включає дохід від реалізації товарів, виконання робіт, наданих послуг та дохід банківських установ;

- інші доходи, що включають доходи у вигляді дивідендів, отриманих від нерезидентів, процентів, роялті, володіння борговими вимогами, доходи від операції оренди/лізингу, доходи за операціями в іноземній валюті, доходи від торгівлі цінними паперами та деривативами, суми штрафів, неустойки чи пені, суми безповоротної фінансової допомоги, безоплатно отриманих товарів (робіт, послуг).

Дохід від реалізації товару визнається за датою переходу покупцеві права власності на такий товар.

Дохід від надання послуг та виконання робіт визнається за датою складення акта або іншого документа, оформленого відповідно до вимог діючого законодавства, який підтверджує виконання робіт або надання послуг.

З метою достовірного визначення розміру витрат та дати їх виникнення платники

податку визначатимуть собівартість товарів (робіт, послуг) до складу якої включатиметься вартість запасів. Тобто, не тільки витрати на придбання запасів зменшуватимуть об'єкт оподаткування лише в момент визнання відповідних доходів, але й інші витрати, що включатимуться до собівартості.

Витрати, що формують собівартість товарів (робіт, послуг), визнаються витратами того звітного періоду, в якому визнано доходи від реалізації таких товарів (робіт, послуг).

Інші витрати визнаються витратами того звітного періоду, в якому вони були здійснені з урахуванням окремих особливостей. Так **наприклад**, нараховані податки і збори включаються до витрат того звітної о періоду, за який проводиться таке нарахування.

Перехід на метод „нарахувань” та співставлень при визнанні доходів та витрат у податковому обліку дозволяє значно скоротити тимчасові різниці між податковим та бухгалтерським обліком.

Разом з цим кодексом передбачається перегляд цілого ряду постійних різниць, що існують в даний час між податковим та бухгалтерським обліком.

Так, наприклад, скасовано обмеження по врахуванню витрат на придбання пально-мастильних матеріалів для легкових автомобілів та оперативну оренду легкових автомобілів при визначенні об'єкту оподаткування, витрат на гарантійний ремонт та заміну бракованого товару, умови якого оприлюднені продавцем товару, а також витрат на навчання.

Знято обмеження за витратами зі страхування, що враховується при визначенні об'єкту оподаткування.

Щодо суми добових на відрядження, то збільшено їх розмір до 0,2 розміру мінімальної заробітної плати, що діяв для працездатної особи на 1 січня звітного податкового року, в розрахунку на добу, а для відряджень за кордон - не вище 0,75 розміру мінімальної заробітної плати, що діяв для працездатної особи на 1 січня звітного податкового року, в розрахунку на добу. Не передбачено наявності відміток відряджуючої та приймаючої сторони на посвідченні про відрядження як обов'язкового елемента для врахування витрат на таке відрядження.

Одночасно кодексом встановлено обмеження для включення до складу витрат виплат роялті на користь нерезидента або юридичної особи, які звільнені від сплати податку чи сплачують його за іншою ставкою та фізичної особи, що перебуває на спрощеній системі оподаткування.

Кодексом також не визнаються витратами у податковому обліку суми фактичних витрат товарів (комерційних витрат, браку), що перевищують норми природного убутку чи технічних (виробничих) витрат, визначені Кабінетом Міністрів України, або уповноваженим ним центральним органом державної влади, або іншим органом, визначеним законодавством України.

За кодексом наближено правила визначення амортизаційних відрахувань у податковому обліку до національних положень (стандартів) бухгалтерського обліку, яке полягає у наступному.

Розширена класифікація основних засобів у податковому обліку передбачає 16 груп основних фондів замість 4-х у попередній редакції Закону [93].

На відміну від діючого законодавства, облік балансової вартості основних засобів кожної з груп ведеться за кожним з об'єктів, що входить до складу окремої групи,

включаючи вартість поліпшення основних засобів, отриманих безоплатно або в оперативний лізинг (оренду) та в цілому по групі як сума балансових вартостей окремих об'єктів такої групи.

Амортизація малоцінних необоротних матеріальних активів і бібліотечних фондів може нараховуватися у першому місяці використання об'єкта в розмірі 50 відсотків його вартості яка амортизується, та решта 50 відсотків вартості, яка амортизується, у місяці їх вилучення з активів (списання з балансу) внаслідок невідповідності критеріям визнання активом або в першому місяці використання об'єкта 100 відсотків його вартості. Нарахування амортизації для оподаткування здійснюється підприємством за методом, визначеним наказом про облікову політику для нарахування амортизації з метою складання фінансової звітності.

Отже, у податковому обліку та бухгалтерському обліку будуть застосовуватись однакові методи нарахування амортизації.

Метод амортизації об'єкта основних засобів може переглядатися у разі зміни очікуваного способу отримання економічних вигод від його використання та має відповідати змінам методу в обліковій політиці. Нарахування амортизації за новим методом починається з місяця, наступного за місяцем прийняття рішення про зміну методу амортизації.

Кодекс також передбачає здійснення переоцінки основних засобів на відміну від діючого законодавства, що передбачає лише індексацію балансової вартості основних фондів.

Переоцінка об'єкта основних засобів або визнання відновлення його корисності, що призводять до збільшення балансової вартості об'єкта, може проводитись до досягнення ним балансової вартості на звітну дату в розмірі не менше ніж 10% від його первісної вартості на момент взяття на баланс.

При цьому, дооцінка балансової вартості основних засобів не може перевищувати суму його попередніх уцінок з моменту введення в експлуатацію такого основного засобу. Тобто у разі, якщо підприємство не здійснювало уцінок вартості об'єкту основних засобів, таке підприємство не має права на його дооцінку.

Після проведення переоцінки об'єкта основних засобів або визнання відновлення його корисності, що призводять до збільшення балансової вартості об'єкта, підприємство не може використовувати прискорені методи нарахування амортизації.

Гармонізація бухгалтерського та податкового обліку зазначена в розділі III Податкового кодексу, відповідно до якої платник податку веде бухгалтерський облік тимчасових та постійних податкових різниць, визначених за методикою, затвердженою Міністерством фінансів України, а також бухгалтерський облік доходів і витрат. Банки забезпечують облік тимчасових та постійних податкових різниць з 2012 року за методикою, затвердженою Національним банком України.

Одночасно платник повинен забезпечувати накопичення в регістрах бухгалтерського обліку інформації про доходи, витрати, тимчасові та постійні податкові різниці.

На період з 1 квітня 2011 року до 1 січня 2016 року застосовується ставка 0 відсотків для платників податку на прибуток, у яких розмір доходів кожного звітного податкового періоду наростаючим підсумком з початку року не перевищує трьох мільйонів гривень та нарахованої за кожний місяць звітного періоду заробітної плати

(доходу) працівників, які перебувають з платником податку у трудових відносинах, є не меншим, ніж дві мінімальні заробітні плати, розмір якої встановлено законом та які відповідають одному із таких критеріїв:

- а) утворені в установленому законом порядку після 1 квітня 2011 року;
- б) діючі, у яких протягом трьох послідовних попередніх років, щорічний обсяг доходів задекларовано в сумі, що не перевищує трьох мільйонів гривень, та у яких середньооблікова кількість працівників протягом цього періоду не перевищувала 20 осіб;
- в) які були зареєстровані платниками єдиного податку в установленому законодавством порядку в період до набрання чинності цим Кодексом та у яких за останній календарний рік обсяг виручки від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) становив до одного мільйона гривень та середньооблікова кількість працівників становила до 50 осіб.

За Податковим кодексом застосовується малопрогресивне оподаткування доходів фізичних осіб шляхом встановлення ставки 17 % до доходів, отриманих платником податку у звітному податковому місяці, які перевищують десятикратний розмір мінімальної заробітної плати та надається 100%-ва податкова соціальна пільга на кожну дитину (50 % мінімальної зарплати) кожному з батьків (замість права на додаткову стандартну податкову соціальну пільгу одному з батьків).

З огляду на розглянуте, можна зробити висновок, що базові податки, а саме: податок на прибуток та ПДВ, розраховуються за різними принципами, хоча вони частково стосуються одного й того ж економічного показника - прибутку. Нагадаємо, що додана вартість - це прибуток + заробітна плата, а тому оподаткування їх за різними подіями - нонсенс. Кодексом передбачено поступове зниження ставки податку на прибуток до 16 відсотків (з 01.04.2011 р. застосовується ставка - 23 відсотків).

За кодексом наближено правила визначення амортизаційних відрахувань у податковому обліку до національних положень (стандартів) бухгалтерського обліку. Розширена класифікація основних засобів у податковому обліку передбачає 16 груп основних фондів замість 4-х у попередній редакції Закону. Нарахування амортизації для 11 оподаткування здійснюється підприємством за методом, визначеним наказом про облікову політику для нарахування амортизації з метою складання фінансової звітності.

Список використаних джерел

1. Василик О, Д Податкова система України: Навч. посібник для студ. екон. спец, вищих закл. освіти / Українська держ. фінансова академія. - К.: ВАТ "Поліграфкнига", 2004. – С 199.
2. Податковий кодекс України від 02.12.2010 № 2755-VI// Аргументы и факты. Спецвыпуск газеты. - 2011
3. Податкова політика України: стан, проблеми та перспективи: монографія/П.В.Мельник, Л.Л. Тарантул, З.С.Варналій [та ін.]; за ред. З.С.Варналія,- К.: Знання України, 2008. - 675с.

Annotation. The problem moments of direct taxation are considered at the modern terms of development of economy. Changes are analysed in taxation with acceptance of the Internal revenue code of Ukraine.

Key words: direct taxation, Internal revenue code of Ukraine, harmonization, fiscal accounting,

УДК: 336.144.2:334.72

Толстопятова Д.Г., кандидат економічних наук, викладач Кам'янець-Подільського коледжу харчової промисловості НУХТ

Зваричук Е.О., кандидат історичних наук, декан заочного факультету НУХТ

ФІНАНСОВЕ ПЛАНУВАННЯ НА ПІДПРИЄМСТВАХ В СУЧАСНИХ УМОВАХ

У сучасній ринковій економіці важливою передумовою ефективного використання обмежених виробничих ресурсів і досягнення високих кінцевих результатів є планування діяльності підприємств.

Ключові слова: фінансове планування, фінанси, фінансові ресурси, прибуток, фінансовий стан, фінансового забезпечення.

Фінансова стабільність є важливою передумовою успішного ведення господарської діяльності, формує імідж господарюючого суб'єкта, є його візитною карткою. Тому однією з найважливіших проблем на підприємствах є недостатня ефективність та організація управління фінансовими ресурсами, що, в першу чергу, пов'язано з недостатнім розвитком та впровадженням фінансового планування.

Питання фінансового планування на підприємствах України є надзвичайно актуальним на даний час. Це можна пояснити тим, що сьогодні економіка України переживає трансформаційний період, відбувається повна заміщення старого механізму управління економікою, його заміна ринковими методами господарювання, що доповнюється державним регулюванням, має місце виникнення підприємств різних форм власності та організаційного устрою, а отже, наявна певна нестабільність зовнішнього середовища.

Планування як функція управління на підприємстві охоплює всі сторони його господарської діяльності, а саме: виробництво та реалізацію продукції, маркетинг, фінансове та ресурсне забезпечення. Формування і використання науково обґрунтованої системи планування, розробка та виконання системи планів дозволяють забезпечити досягнення поставлених цілей підприємства, укріпити і поліпшити його становище на ринку. Від обґрунтованості визначення перспектив розвитку та самостійного вибору варіантів управлінських дій у процесі планової діяльності багато в чому залежить прибуток підприємства, добробут всіх його працівників, постачальників і споживачів. В ринковому оточенні, яке постійно ускладнюється, планова діяльність являє собою засіб скорочення ринкової невизначеності, забезпечення стабільності економічних процесів на підприємстві.

Сутність фінансового планування обумовлює його місце в ринковій економіці, яке визначається тим, що планування - це одна з функцій управління, а фінансове планування функція управління фінансами. В такій якості планування охоплює весь комплекс заходів для опрацювання планових завдань та їх планомірного і цілеспрямованого втілення в

Key words: direct taxation, Internal revenue code of Ukraine, harmonization, fiscal accounting,

УДК: 336.144.2:334.72

Толстопятова Д.Г., кандидат економічних наук, викладач Кам'янець-Подільського коледжу харчової промисловості НУХТ

Зваричук Е.О., кандидат історичних наук, декан заочного факультету НУХТ

ФІНАНСОВЕ ПЛАНУВАННЯ НА ПІДПРИЄМСТВАХ В СУЧАСНИХ УМОВАХ

У сучасній ринковій економіці важливою передумовою ефективного використання обмежених виробничих ресурсів і досягнення високих кінцевих результатів є планування діяльності підприємств.

Ключові слова: фінансове планування, фінанси, фінансові ресурси, прибуток, фінансовий стан, фінансового забезпечення.

Фінансова стабільність є важливою передумовою успішного ведення господарської діяльності, формує імідж господарюючого суб'єкта, є його візитною карткою. Тому однією з найважливіших проблем на підприємствах є недостатня ефективність та організація управління фінансовими ресурсами, що, в першу чергу, пов'язано з недостатнім розвитком та впровадженням фінансового планування.

Питання фінансового планування на підприємствах України є надзвичайно актуальним на даний час. Це можна пояснити тим, що сьогодні економіка України переживає трансформаційний період, відбувається повна заміщення старого механізму управління економікою, його заміна ринковими методами господарювання, що доповнюється державним регулюванням, має місце виникнення підприємств різних форм власності та організаційного устрою, а отже, наявна певна нестабільність зовнішнього середовища.

Планування як функція управління на підприємстві охоплює всі сторони його господарської діяльності, а саме: виробництво та реалізацію продукції, маркетинг, фінансове та ресурсне забезпечення. Формування і використання науково обґрунтованої системи планування, розробка та виконання системи планів дозволяють забезпечити досягнення поставлених цілей підприємства, укріпити і поліпшити його становище на ринку. Від обґрунтованості визначення перспектив розвитку та самостійного вибору варіантів управлінських дій у процесі планової діяльності багато в чому залежить прибуток підприємства, добробут всіх його працівників, постачальників і споживачів. В ринковому оточенні, яке постійно ускладнюється, планова діяльність являє собою засіб скорочення ринкової невизначеності, забезпечення стабільності економічних процесів на підприємстві.

Сутність фінансового планування обумовлює його місце в ринковій економіці, яке визначається тим, що планування - це одна з функцій управління, а фінансове планування функція управління фінансами. В такій якості планування охоплює весь комплекс заходів для опрацювання планових завдань та їх планомірного і цілеспрямованого втілення в

життя.

За ринкових умов зростає значущість фінансового планування на мікрорівні. Світовий досвід управління виробництвом говорить про те, що без плану працювати не може практично жодна організація, жодне підприємство чи установа. Кожний крок підприємств пов'язаний з ризиком, приносить доходи або витрати і має бути попередньо розрахований, обґрунтований у різних варіантах, перш ніж буде прийнято рішення. Фінансовий стан суб'єкта господарювання, його нормальне функціонування, кінцеві результати, а отже, уникнення банкрутства, залежать від наявності коштів. Важливо при цьому, що фінансове планування має переважно внутрішньофірмовий характер, тобто позбавлене елементів директивності.

На всіх етапах історичного розвитку та рівнях управління фінансове планування відзначалося загальними ознаками, які дозволяють виділити його з єдиної системи планування. До них належать призначення, особливі об'єкти, сфери планування, мета і характер планування, форма основних показників.

Фінансове планування - це процес визначення обсягу фінансових ресурсів, необхідних для виробничо-господарської діяльності підприємства, а також джерел їх надходження.

У процесі розроблення довгострокового й поточного фінансових планів виконують розрахунки, аналіз і складають план.

Мета складання фінансового плану полягає у взаємоузгодженні доходів і витрат. За перевищення доходів над витратами суму перевищення направляють у резервний фонд. Якщо витрати перевищують доходи, визначають суму фінансових ресурсів, якої бракує. Додаткові фінансові засоби можна одержати за рахунок кредитів, позик випуску цінних паперів тощо.

Фінансовий план слугує необхідною умовою для раціональної організації роботи на всіх ділянках фінансово-господарської діяльності підприємства.

На відміну від державних підприємств, підприємства недержавної форми власності і можуть розробляти фінансові плани в довільній формі. Більш поширеною формою фінансових планів на таких підприємствах є баланс доходів та видатків, який містить такі і розділи, доходи та надходження коштів, витрати й відрахування, взаємовідносини з бюджетом та позабюджетними фондами, взаємовідносини з кредитною системою.

Основою фінансового планування є фінансова стратегія підприємства. Фінансова стратегія - складова загальної стратегії економічного розвитку, яка охоплює систему довготермінових завдань фінансової діяльності підприємства та способи їх досягнення. Розроблення фінансової стратегії підприємства пов'язано з вирішенням таких основних завдань:

- обґрунтування основних джерел фінансового забезпечення діяльності підприємства;
- вибір оптимальних способів інвестиційної діяльності підприємства;
- зведення до мінімуму фінансових ризиків підприємства;
- забезпечення фінансової стійкості та рентабельності;
- визначення способів виходу підприємства з фінансової кризи та методів управління за умов кризового стану підприємства.

Фінансова стратегія є основою для розроблення фінансової політики. Фінансова політика підприємства - форма реалізації фінансової стратегії за окремими аспектами його

фінансової діяльності. Фінансова політика формується за окремими напрямками фінансової діяльності: політика формування активів і структури капіталу, політика управління активами та інвестиціями, політика залучення фінансових ресурсів (формування власних фінансових ресурсів і залучення із зовнішніх джерел). У свою чергу, політика формування власних фінансових ресурсів може охоплювати самостійні блоки:

- цінову політику - формування цін з урахуванням попиту й пропозиції (динаміки кон'юнктури ринку) та рівня витрат на виготовлення та реалізацію продукції;
- амортизаційну політику - управління амортизаційними відрахуваннями з метою інвестування їх у розвиток підприємства;
- дивідендну політику - оптимізація між часткою прибутку, що направляється на виплату дивідендів, і тією частиною прибутку, що капіталізується,
- інвестиційну політику - вибір та реалізація найвигідніших проектів, розширення та оновлення активів з метою подальшого економічного розвитку підприємства.

Особливістю сучасного перехідного періоду розвитку економіки є те, що система централізованого управління економікою, яка діяла раніше, повністю зруйнована, а механізм ринкового регулювання суспільного виробництва не відпрацьований. У цих умовах промислові підприємства опинилися в складному становищі.

Основними завданнями фінансового планування на підприємстві є: забезпечення виробничої та інвестиційної діяльності необхідними фінансовими ресурсами; установлення раціональних фінансових відносин із суб'єктами господарювання, банками, страховими компаніями; визначення шляхів ефективного вкладення капіталу, оцінка раціонального його використання; виявлення та мобілізація резервів збільшення прибутку за рахунок раціонального використання матеріальних, трудових та грошових ресурсів, здійснення контролю за утворенням та використанням платіжних засобів; дотримання інтересів акціонерів та інших інвесторів; контроль за фінансовим станом, платоспроможністю та кредитоспроможністю підприємства.

Отже, фінансове планування дає змогу розв'язати такі конкретні питання, які грошові кошти може мати підприємство в своєму розпорядженні; які джерела їх надходження; чи достатньо фінансових ресурсів для виконання накреслених завдань, яка частина коштів має бути перерахована в бюджет, позабюджетні фонди, банкам та іншим кредиторам; як повинен здійснюватися розподіл та використання прибутку на підприємстві; як забезпечується реальна збалансованість планових витрат і доходів підприємства на принципах самокупності та самофінансування.

Список використаних джерел

1. Біла О.Г. Фінансове планування і фінансова стабільність підприємств // Фінанси України. - 2007.-№ 4. - С. 112-118.
2. Білик М.Д. Фінансове планування на підприємстві в сучасних умовах // Фінанси України. - 2006. - №4 .-С. 133-141.
3. Іванова В.В. Планування діяльності підприємства: навчальний посібник. - їх.: ЦНД, 2006. - 472 с.
4. Климко І. Механізм фінансового планування на підприємстві як метод запобігання банкрутству // Економіка та підприємництво Держава та регіони. - 2007. -

№2,-С. 304-306.

- 5 Крамаренко Г.О. Фінансовий аналіз та планування. - Дніпропетровськ. Видавництво ДАУБП, 2001. - 224 с.
- 6 Круш П.В. Оцінка бізнесу: Навчальний посібник / П.В. Круш, С.В. Поліщук. - К.: Центр навчальної літератури, 2006. - 264 с.
- 7 Тарасюк Г.М. Планування діяльності підприємства. - К.: Кондор, 2004. - 300 с.
- 8 Тарасюк Г.М. Планування діяльності підприємства: Навчальний посібник / Г.М.Тарасюк, А.І.Шваб. - К.: Каравела, 2003. - 432 с.
- 9 Фінанси підприємств: Підручник / За ред. А.М. Поддєрьогіна. - 5-е вид., перероб. і доп. - К.: КНЕУ, 2004. - 546 с.
- 10 Фінансовий аналіз: Навч. посіб. / Г.В. Митрофанов, Г.С. Кравченко, Н. Барабані та ін.; за ред проф. Г.В. Митрофанова. - К.: КНТЕУ, 2002. - 301с.?

Annotation. In a modern market economy important pre-condition of the effective use of the limited productive resources and achievement of high end-point is planning of activity of enterprises.

Key words: financial planning, finances, financial resources, income, financial **stated** financial providing.

УДК 336.717.061

Кузовенкова Н.В., асистент кафедри управління персоналом і туризму

СУЧАСНІ СИСТЕМИ АНАЛІЗУ КРЕДИТОСПРОМОЖНОСТІ ПОЗИЧАЛЬНИКА

У статті розглядаються зарубіжні системи аналізу кредитоспроможності позичальника. Визначаються шляхи адаптації існуючих методик оцінки кредитоспроможності до вітчизняних умов розвитку кредитних відносин.

Ключові слова: кредитний ризик, кредитоспроможність, система аналізу кредитоспроможності, кредитор, позичальник.

Постановка проблеми. Розвиток кредитних відносин між банком і позичальником неможливий без наявності впевненості кредитора у спроможності позичальника вчасно і в повному обсязі виконати кредитні зобов'язання. Ті способи оцінки кредитоспроможності, які використовувалися у до кризовий період не виправдали свою ефективність. А тому виникає необхідність у науковому обґрунтуванні нових та удосконаленні уже існуючих методів оцінки здатності позичальника повернути кредит.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблема оцінки кредитоспроможності І позичальника широко висвітлюється у наукових працях як вітчизняних так і зарубіжних І дослідників. Особливої уваги заслуговують дослідження таких вчених як Дем'яненко М.Я., Джорж Е. Петерсен, Дж. Синки мол., Гудзь О.Є, Сорокін М.Е., Стецюк П.А. Основу наукових розвідок становлять окремі методики оцінки кредитоспроможності позичальників. Однак, в умовах, що склалися на банківському кредитному ринку, виникає необхідність у визначенні системного підходу до аналізу здатності позичальника виконати

№2,-С. 304-306.

- 5 Крамаренко Г.О. Фінансовий аналіз та планування. - Дніпропетровськ. Видавництво ДАУБП, 2001. - 224 с.
- 6 Круш П.В. Оцінка бізнесу: Навчальний посібник / П.В. Круш, С.В. Поліщук. - К.: Центр навчальної літератури, 2006. - 264 с.
- 7 Тарасюк Г.М. Планування діяльності підприємства. - К.: Кондор, 2004. - 300 с.
- 8 Тарасюк Г.М. Планування діяльності підприємства: Навчальний посібник / Г.М.Тарасюк, А.І.Шваб. - К.: Каравела, 2003. - 432 с.
- 9 Фінанси підприємств: Підручник / За ред. А.М. Поддєрьогіна. - 5-е вид., перероб. і доп. - К.: КНЕУ, 2004. - 546 с.
- 10 Фінансовий аналіз: Навч. посіб. / Г.В. Митрофанов, Г.С. Кравченко, Н. Барабані та ін.; за ред проф. Г.В. Митрофанова. - К.: КНТЕУ, 2002. - 301с.?

Annotation. In a modern market economy important pre-condition of the effective use of the limited productive resources and achievement of high end-point is planning of activity of enterprises.

Key words: financial planning, finances, financial resources, income, financial **stated** financial providing.

УДК 336.717.061

Кузовенкова Н.В., асистент кафедри управління персоналом і туризму

СУЧАСНІ СИСТЕМИ АНАЛІЗУ КРЕДИТОСПРОМОЖНОСТІ ПОЗИЧАЛЬНИКА

У статті розглядаються зарубіжні системи аналізу кредитоспроможності позичальника. Визначаються шляхи адаптації існуючих методик оцінки кредитоспроможності до вітчизняних умов розвитку кредитних відносин.

Ключові слова: кредитний ризик, кредитоспроможність, система аналізу кредитоспроможності, кредитор, позичальник.

Постановка проблеми. Розвиток кредитних відносин між банком і позичальником неможливий без наявності впевненості кредитора у спроможності позичальника вчасно і в повному обсязі виконати кредитні зобов'язання. Ті способи оцінки кредитоспроможності, які використовувалися у до кризовий період не виправдали свою ефективність. А тому виникає необхідність у науковому обґрунтуванні нових та удосконаленні уже існуючих методів оцінки здатності позичальника повернути кредит.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблема оцінки кредитоспроможності І позичальника широко висвітлюється у наукових працях як вітчизняних так і зарубіжних І дослідників. Особливої уваги заслуговують дослідження таких вчених як Дем'яненко М.Я., Джорж Е. Петерсен, Дж. Синки мол., Гудзь О.Є, Сорокін М.Е., Стецюк П.А. Основу наукових розвідок становлять окремі методики оцінки кредитоспроможності позичальників. Однак, в умовах, що склалися на банківському кредитному ринку, виникає необхідність у визначенні системного підходу до аналізу здатності позичальника виконати

кредитні зобов'язання.

Формулювання мети статті. Проведення аналізу існуючих зарубіжних систем аналізу кредитоспроможності позичальника та визначення найбільш оптимального переліку критеріїв, адаптація яких до вітчизняних умов банківського кредитування, створить передумови для ефективного встановлення спроможності позичальника виконати умови кредитного договору.

Виклад основного матеріалу. Сучасна прав піка банківського кредитного ризик-менеджменту характеризується достатньо розвиненим механізмом управління кредитним ризиком. Однак, посилення конкуренції на кредитному ринку (призводить до необхідності вдаватися до не виправдано ризикових кредитних операцій з метою залучення більшої кількості клієнтів), а також порівняно невеликий досвід функціонування вітчизняних банківських установ в ринкових умовах, визначають необхідність подальшого удосконалення процесу управління кредитним ризиком.

Аналізуючи світову практику управління кредитним ризиком банку, необхідно звернути увагу на пріоритет, який надають оцінці кредитоспроможності позичальника в загальному процесі управління кредитним ризиком. Чимало праць сучасних дослідників у галузі кредитного ризик-менеджменту присвячені саме цьому питанню [1,2,3,4,5]. Загалом аналіз кредитоспроможності позичальника є не що інше, як діагностика індивідуального кредитного ризику, на основі результатів якого приймається рішення про відкриття кредитної позиції. Головною метою даного аналізу є визначення здатності позичальника вчасно і в повному об'ємі виконати умови кредитного договору.

У міжнародній банківській практиці використовуються системи аналізу кредитоспроможності, які різняться за кількісним та якісним складом характеристик позичальника, що приймаються до уваги. Деякі з них для кращого запам'ятовування використовують певну мнемоніку - абrevіатуру або акронім. Класичним прикладом такої системи аналізу кредитоспроможності позичальника, яка широко застосовується у банківській системі США, а також знайшла визнання в інших розвинутих країнах світу, є схема кредитного аналізу за правилом шести «СІ»(табл. 1).

Таблиця 1

Схема проведення кредитного аналізу (правило шести «СІ»)

Назва розділу (англ./ укр.)	Зміст	Показники
Character / Характер	Визначається репутація позичальника, його відповідальність, правдивість та серйозність намірів погасити усю заборгованість	1. Кредитна історія клієнта 2. Досвід роботи інших кредиторів з клієнтом 3. Відносини з контрагентами 4. Здатність клієнта обґрунтувати ціль кредиту 5. Якість менеджменту 6. Галузеві особливості діяльності позичальника 7. Кредитний рейтинг 8. Склад, структура виробничих та трудових ресурсів 9. Чинники виробництва 10. Наявність позитивного аудиторського висновку

Capacity / Здатність	Перевіряється юридична здатність позичальника та його гарантів підписувати кредитний договір та інші документи	<ol style="list-style-type: none"> 1. Дієздатність клієнта і гарантів 2. Наявність статутних документів 3. Обґрунтованість суми кредиту 4. Контроль за витратами 5. Борги, обмеження 6. Судові санкції 7. Податкові санкції
Capital (cash) / Капітал (грошові кошти)	Вивчаються джерела погашення кредиту та можливості позичальника їх мобілізувати	<ol style="list-style-type: none"> 1. Продаж, прибуток, дивіденди у звітному періоді в порівнянні з минулими 2. Забезпеченість власними коштами 3. Наявність ліквідних резервів 4. Кредиторська та дебіторська заборгованість 5. Структура капіталу та рівень левериджу 6. Динаміка цін на акції 7. Потреба у фінансах
Collateral / Забезпечення	Вивчаються наявні у позичальника, його гарантів та поручителів активи з метою визначення ліквідного майна та майнових прав, що можуть бути використані для забезпечення по кредитному договору	<ol style="list-style-type: none"> 1. Право власності на активи 2. Термін служби активів 3. Залишкова вартість 4. Зобов'язання за лізингом та закладні 5. Наявність страхування 6. Гарантії 7. Банк клієнта
Condition / Умови	Вивчаються загальноекономічні умови, в яких здійснює свою діяльність позичальник, вивчаються тенденції розвитку галузі та загальний стан економіки.	<ol style="list-style-type: none"> 1. Рейтинг у галузі, частка ринку 2. Конкурентоздатність 3. Чутливість до змін 4. Умови на ринку праці 5. Вплив інфляції на клієнта 6. Довгострокові прогнози 7. Якість маркетингу
Control / Контроль	Визначається чутливість позичальника до змін в економічному, правовому та політичному середовищі.	<ol style="list-style-type: none"> 1. Банківське законодавство 2. Правила кредитування 3. Наявність у клієнта необхідної документації 4. Кредитна заявка та договір 5. Інформація експертів про прогнозні зміни у економічному середовищі

Інші методики, що використовуються у світовій банківській практиці з метою аналізу кредитоспроможності клієнта, є похідними варіантами зазначеної американської схеми кредитного аналізу. Найбільш відомими з них є: CAMPARI, PARSER, PARTS, CORP, CAMELS та ін. Дані системи відображають суб'єктивне відношення їх розробників до основних параметрів, які мають вплив на здатність позичальника вчасно повернути борг.

Приймаючи за основу американську систему аналізу кредитоспроможності (САК) за правилом шести „СІ” згрупуємо показники, що використовуються в інших

розповсюджених методиках комплексної оцінки кредитоспроможності (табл. 2).

Як видно з таблиці 2, більшість розглянутих систем уміщують спільні критерії, і це не дивно, адже їх об'єднує спільна мета - оцінка кредитоспроможності позичальника.

Таким чином, можна виділити найбільш вагомі параметри, без яких не обходиться жодна система кредитного аналізу позичальника: характер (репутація) клієнта, грошові кошти (джерела погашення кредиту), а також забезпечення кредитної угоди. У той же час між системами існують суттєві відмінності. Окремі системи не враховують ті чи інші вагомі елементи, у той же час для позначення інших використовують по два критерії. Так, наприклад, в англійській моделі CAMPARI для характеристики репутації позичальника та його можливостей використовують по два критерії, однак жоден елемент не вказує на умови, в яких клієнт здійснює свою діяльність. За таких обставин, використання зазначених систем оцінки кредитоспроможності позичальника може негативно вплинути на якість оцінки і, як наслідок, на правильність відповідних рішень про кредитування. Відтак, кожний банк на основі досвіду та у відповідності до власної кредитної політики має визначити набір показників, які будуть задовольняти кожен із елементів системи.

Таблиця 2

Порівняння різних систем аналізу кредитоспроможності

Показник	Назва системи								
	Правил о шести «СІ»	CAMPARI	PARSER	PARTS	COFF	CAMELS	MEMO RISK	4F	Методика асоціації російських банкірів
Характер	Character	Character	Person	Purpose	Personnel	Management	Management	Management Quality	Солідність
		Purpose					Experience		
Здатність	Capacity	Amount	Amount	Amount	X	X			Обґрунтованість
		Ability							
Грошові кошти	Capital (Cash)	Repayment	Repayment	Repayment	Finance	Capital	Repayment	Financial condition	Повернення
Забезпечення	Collateral	Insurance	Security	Security		Assets	Security	Security Realization	Забезпеченість
						Liquidity			
Умови	Conditions	X	X	X	Competition	Sensitivity	Operation	Industry Dynamics	Збідності
					Organization		Market		
Контроль	Control	X	X	X	X	X	Control	X	
Винагорода (дохідність)	X	Margin	Expendency	X	X	Earning	Interest	X	Дохідність
			Remuneration						
Строк погашення		X	X	Term	X	X	X	X	

У той же час, для адаптації необхідно вибрати ту модель системи, яка орієнтує банк на якомога ширший спектр критеріїв оцінки кредитоспроможності. Значний внесок у

даному напрямку зробив вітчизняний вчений-економіст Сорокін М.Е. [6], розробивши власну систему аналізу кредитоспроможності «ЦЕНЗОР». На нашу думку, запропонована автором методика враховує недоліки зарубіжних систем, об'єднуючи у собі усі їх переваги. Назва «ЦЕНЗОР» утворена із заголовних букв шести елементів системи: ціль, експозиція, наслідки, зобов'язання, обставини та репутація. Очевидною є орієнтація розробника на відому американську систему «6С». Однак, адаптуючи останню до вітчизняних умов, автор значно розширив можливість впливу суб'єктивних інтересів банку на результати кредитоспроможності клієнта.

Однак, усі розглянуті системи представляють собою різноманітні модифікації систем експертних оцінок, а це в свою чергу привносить значну частку суб'єктивізму у прийняття рішення і тим самим підвищує ступінь ризику.

Виходом із такої ситуації може стати використання комп'ютерних систем. Перевагою такого методу є значне скорочення затрат часу та повне виключення людського фактору.

З огляду на зазначене, виникає потреба у розробці таких моделей, які б об'єднували у собі математичні розрахунки в автоматичному режимі та безпосередню участь експертів у прийнятті рішення. Так, широкого розповсюдження набувають відносно нові моделі оцінки кредитоспроможності позичальника: метод нейронних або нейроноподібних мереж; метод класифікаційних дерев; метод аналізу ієрархій; метод кредитного скорингу; врахування чинника часу при розрахунку ліміту кредитування за допомогою VaR-технології.

Однак, не зважаючи на велику різноманітність методик оцінки кредитоспроможності позичальника, питання щодо їх ефективності на практиці залишається відкритим.

Висновки. Сучасний рівень кредитних відносин, вимагає пошуку ефективних методів оцінки кредитоспроможності, які з одного боку носили об'єктивний характер, а з іншого боку враховували ті характеристики позичальника, які не можливо розрахувати математично. Розглянуті зарубіжні системи аналізу кредитоспроможності варто адаптувати до вітчизняних умов кредитування, з максимальним використанням комп'ютерних технологій.

Список використаних джерел

1. Галасюк В.В. Оцінка кредитоспроможності позичальників: що оцінюємо? / В.В.Галасюк, В.В. Галасюк//Вісник НБУ. -2001. -№ 7. - с. 54-56.
2. Дем'яненко М.Я. Оцінка кредитоспроможності агроформувань (теорія та практика): [монографія] / М.Я. Дем'яненко, О.Є. Гудзь, П.А. Стецюк - К • ННЦ ІАЕ, 2008.-302 с.
3. Джордж Е. Петерсен. Вимірювання кредитного ризику органу місцевого самоврядування та поліпшення кредитоспроможності / Джордж Е Петерсен - і 2008.-24 с.
4. Малій О.Г. Кредитоспроможність позичальника: особливості аграрної сфери / О.Г. Малій//ЕкономікаАПК.-2004. -№5,-С. 89-98..
5. Постанова Правління Національного банку України від 15.03.2004 № 104. Методичні вказівки з інспектування банків «Система оцінки ризиків» / | [Електронний ресурс]. - Режим доступу:<http://search.ligazakon.Ua/>

doc2.nsf/link1/pb04001.html

6. Сорокин М.Э. «ЦЕНЗОР» - новая система оценки кредитоспособности заемщика / М.Э Сорокин // Экономика Украины. - 1999. - №4. - С.24-32.

Annotation. The foreign systems of analysis of solvency of borrower are examined in the article. The ways of adaptation of existent methods of estimation of solvency are determined to the domestic terms of development of credit relations/

Key words: credit risk, solvency, system of analysis of solvency, creditor, borrower.

РОЗДІЛ 4 СОЦІАЛЬНО-ТРУДОВІ ВІДНОСИНИ: ТЕОРІЯ І ПРАКТИКА

УДК 331.101.264

Стрельбіцький П.А., к.е.н., доцент кафедри
управління персоналом і туризму
Михайлик А.Я., к.е.н., доцент кафедри
управління персоналом і туризму

ВПЛИВ ЕКОНОМІКО-ДЕМОГРАФІЧНИХ ЧИННИКІВ НА РИНОК ПРАЦІ

У статті на основі статистичного матеріалу проаналізовано характер та масштаби впливу економіко-демографічних чинників на процес відтворення трудоворесурсного потенціалу Хмельницької області. Наголошено на необхідності розробки та реалізації регіональних програм відтворення трудового потенціалу та конкретизації заходів державної демографічної політики на регіональному рівні.

Ключові слова: трудові ресурси, демографічна криза, міграція, соціально-культурні умови, управління.

Вступ. Кризові демографічні процеси 90-х-2000-х рр. призвели до сучасних та потенційних масштабних втрат трудового потенціалу і як наслідок деформації його структури, формування вірогідності дефіциту власної робочої сили у майбутньому, суттєвого погіршення якості працездатного населення.

Неузгоджені соціально-економічні, суспільно-політичні перетворення та трансформації, які мали та мають місце в Україні, не сприяють формуванню прогресивної системи розвитку трудоворесурсного потенціалу країни. Сучасний національний ринок праці, який знаходиться ще у стадії формування, характеризується недостатньою еластичністю, слабкою здатністю до саморегулювання, низькою ефективністю використання робочої сили, відсутністю ефективних механізмів стимулювання підвищення рівня продуктивності праці, інертністю системи підготовки кадрів. У той же час сучасний ринок праці в Україні характеризується високим рівнем тінізації зайнятості та руйнацією системи соціального захисту працюючих, масовим ухилянням роботодавців від виконання законодавчих норм у сфері зайнятості. Парадоксальність ситуації для України проявляється в тому, що сучасне економічне зростання не супроводжується поліпшенням якості життя населення, демографічних показників, якості трудоворесурсного потенціалу, що створює умови для вичерпання резервів економічного зростання в найближчому майбутньому.

Збереження та поглиблення негативних ознак у відтворенні якісного та кількісного складу трудових ресурсів здатне загрожувати національній безпеці країни та формувати потужний обмежуючий чинник для суспільного розвитку в майбутньому.

У таких умовах необхідним та обов'язковим є державне управління та регулювання процесів розвитку як ринку праці, так і відтворення трудоворесурсного потенціалу. Серед першочергових заходів корегування ситуації є формування стратегічних концептуальних законодавчих, економічних, інституціональних засад державної довгострокової

демографічної політики, політики у сфері зайнятості та відтворення трудових ресурсів потенціалу регіонів.

Результати дослідження. Ринок праці як одна зі складових ринкової системи, що відображає наявні проблеми вітчизняної економіки, зазнав істотного впливу глобальної фінансово-економічної кризи. В Україні її глибина була зумовлена не лише зовнішніми чинниками, а й низкою внутрішніх економічних і політичних чинників, у тому числі незадовільним рівнем використання трудового потенціалу суспільства й регіонів, що вимагає серйозних змін у підходах до регулювання регіональних ринків праці.

Хмельницька область належить до групи слабо урбанізованих областей, частка міських жителів є значно меншою загальноукраїнського показника.

Кам'янець-Подільський, Славутський, Старокостянтинівський, Шепетівський та Хмельницький райони мають умовно низьку урбанізацію, оскільки міста-районні центри виведені зі складу району - є містами обласного значення (табл. 1.).

Таке штучне виведення із складу районів міст, що є їх адміністративними, економічними та культурними центрами негативно впливає на всі показники району та стримує розвиток його сільських територій.

Загальний рівень урбанізації області є меншим від середньо українського показника, 54,1% проти 68%. Найменш урбанізованими районами з урахуванням міст-районних центрів є Новоушицький, Чемеровецький та Ярмолинецький райони.

Протягом останніх 5 років чисельність міського населення в області зросла на 0,2% сільського населення зменшилась на 8,5%, (по Україні ці показники склали - 1,6% та - 5,5%), що демонструє тенденцію переселення сільського населення у міста, оскільки кількість міст в області за цей час не змінилась.

Досить чисельним залишається сільське населення - резерв додаткових трудових ресурсів для розміщення нових виробництв.

Щодо кількості працездатного населення, то серед адміністративно-територіальних одиниць області має місце досить значна диспропорція. При середній кількості працездатного населення по області 58,2% у місті Нетішин - 70,7% в Славутському районі 49,2%, відтак нерівномірним залишається і демографічне навантаження (рис. 1.).

Таблиця 1

Розподіл населення на міське та сільське по адміністративно- територіальних одиницях області (на 1 січня 2010р.)

Міста, райони	Кількість населення, осіб			Частка в загальній кількості населення, відсотків	
	всього	міське	сільське	міського	сільського
Всього по області	1330794	720525	610269	54,1	45,9
міста					
Хмельницький	258563	258563	х	100,0	х
Кам'янець-Подільський	102109	102109	х	100,0	х
Нетішин	35995	35995	х	100,0	х
Славута	35376	35376	х	100,0	х
Старокостянтинів	34606	34606	х	100,0	х
Шепетівка	43536	43536	х	100,0	х

райони					
Полонський	46859	29479	17380	62,9	37,1
Деражнянський	33693	14367	19326	42,6	57,4
Волочиський	54195	22057	32138	40,7	59,3
Красилівський	54993	22016	32977	40,0	60,0
Летичівський	30321	12094	18227	39,9	60,1
Городоцький	51418	18771	32647	36,5	63,5
Ізяславський	47644	17171	30473	36,0	64,0
Дунаєвецький	66152	20724	45428	31,3	68,7
Теофіпольський	28496	8447	20049	29,6	70,4
Білогірський	28434	7414	21020	26,1	73,9
Старосинявський	22016	5589	16427	25,4	74,6
Віньковецький	26661	6507	20154	24,4	75,6
Ярмолинецький	32415	7911	24504	24,4	75,6
Чемеровецький	44341	6550	37791	14,8	85,2
Новоушицький	31402	4233	27169	13,5	86,5
Шепетівський	35995	3803	32192	10,6	89,4
Кам'янець-Подільський	68931	2233	66698	3,2	96,8
Хмельницький	52679	974	51705	1,8	98,2
Славутський	31964	х	31964	х	100,0
Старокостянтинівський	32000	х	32000	х	100,0

Розраховано за джерелом: Збірник «Регіони України». Частина I.

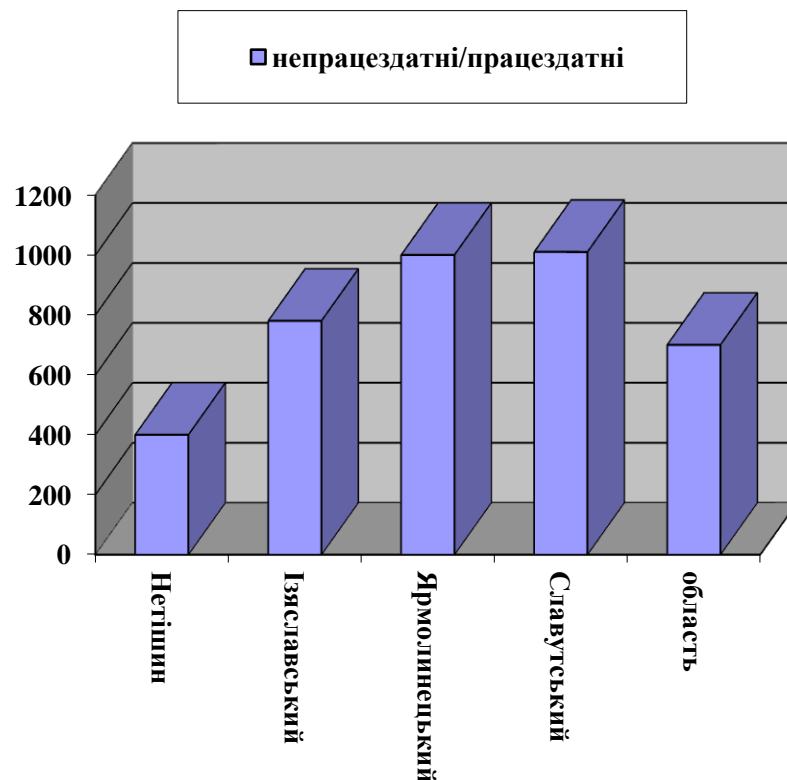


Рис. 1. Демографічне навантаження по окремих адміністративно-територіальних одиницях (на 1000 осіб працездатного віку припадає осіб непрацездатного) [2]

Область характеризується значним демографічним навантаженням на працездатне населення, яке є вищим середньо українського показника.

В останні роки демографічне навантаження є досить відчутним, особливо це стосується осіб старше працездатного віку. На Хмельниччині в 2009 році на кожну 1000 осіб працездатного віку припадало в середньому 717 непрацездатних особи, в сільській місцевості цей показник склав 947 осіб. Слід зазначити, що показник демографічного навантаження в Хмельницькій області є одним з найвищих після Чернігівської та Вінницької областей. Є досить значні диспропорції за цим показником по адміністративно-територіальних одиницях області та серед міського та сільського населення. На діаграмі показано найбільші диспропорції за кількістю непрацездатного населення на 1000 працездатного.

Серед районів області найбільше навантаження на 1000 осіб працездатного віку в Славутському (1032 особи), Староконстянтинівському (1008 осіб) і Ярмолинецькому (1009 осіб), Вінковецькому (1054 особи) (табл. 2). Звісно, що описана ситуація носить негативний характер, оскільки за таких умов відбувається скорочення виробництва продукції.

Таблиця 2

Демографічне навантаження по окремих адміністративно-територіальних одиницях (на 1000 осіб працездатного віку припадає осіб непрацездатного)

	Загальне навантаження	У тому числі особами у віці	
		молодшому за працездатний	старшому за працездатний
Всього по області	717	278	439
міста			
Нетішин	414	264	150
Хмельницький	513	236	277
Шепетівка	643	277	366
райони			
Ізяславський	768	289	479
Староконстянтинівський	1008	351	657
Ярмолинецький	1009	318	691
Славутський	1032	357	675

Розраховано за джерелом: Збірник «Регіони України». Частина I.

Ситуація в сільських районах щодо демографічного навантаження є досить драматичною. У 8-ми районах на тисячу працюючих припадає більше тисячі не працюючих за віком, а з врахуванням безробітних ця цифра виглядатиме ще гіршою (табл. 3).

Демографічне навантаження в сільських поселеннях по окремих районах (на 1000 осіб працездатного віку припадає осіб непрацездатного)

	Загальне навантаження	У тому числі особами у віці	
		молодшому за працездатний	старшому за працездатний
Всього по області	947	316	631
райони			
Хмельницький	800	273	527
Деражнянський	1099	348	751
Городоцький	1027	312	715
Волочиський	1033	320	713
Віньковецький	1054	309	745
Летичівський	1060	303	757
Деражнянський	1099	348	751

Розраховано за джерелом: Збірник «Регіони України». Частина I.

Ці процеси також негативно позначаються на формуванні бюджету, що в свою чергу створює проблеми у пенсійному забезпеченні. Таким чином, витрати життєвих сил дітородного, працездатного контингенту сільського населення спрямовані не на поповнення молодого покоління, а на утримання батьків і прабабтьків, що підтверджується показниками звуження демографічної бази відтворення сільського населення. Без стимулювання розвитку малого бізнесу у сільських районах, втримати ситуацію буде не можливо.

Найбільш вагомими показниками, що характеризують відтворення населення, є відносні показники, які розраховуються на основі співвідношень народжуваності і смертності. Таким універсальним показником є коефіцієнт життєвості та коефіцієнт природного приросту (скорочення) в розрахунку на тисячу чоловік. В цілому, починаючи з 1990 року, загальна тенденція характеризується тим, що збільшується природне скорочення населення і відбувається зменшення коефіцієнта життєвості. Якщо в 1990 році на 1000 жителів сільської місцевості природне скорочення склало 8,1 осіб, то вже в 2005 році цей показник сягнув 15,8, а в 2009 знизився до 12,1 осіб (табл. 4).

Таблиця 4

Кількість народжених, померлих та природне зменшення сільського населення Хмельницької області за 1990 – 2009рр.

Показники	1990р.	1995р.	2000р.	2005р.	2009р.	2009р. в % до 1990р.
Кількість народжених, осіб.	8206	7790	6143	5240	6385	77,8
Коефіцієнт народжуваності	10,5	10,6	8,7	8,0	10,4	99,0
Кількість померлих, осіб.	14545	15973	15027	15660	13802	94,9
Коефіцієнт смертності	18,6	21,7	21,2	23,8	22,5	121,0
Природне зменшення населення, осіб.	-6339	-8183	-8884	-10420	-7417	117,0
Коефіцієнт природного зменшення населення	-8,1	-11,1	-12,5	-15,8	-12,1	-
Коефіцієнт життєвості	0,56	0,49	0,41	0,33	0,46	-

Розраховано за джерелом: Статистичний щорічник Хмельницької області за 2009 рік

Встановлено, що формування трудових ресурсів регіонального аграрного сектору відбувається під впливом як природного, так і механічного руху населення. Хоча домінуючим фактором, що зумовлює зменшення селянства на сьогодні, є природне скорочення сільського населення, його депопуляція. Окрім цього погіршення демографічної ситуації на селі зумовлюється ще одним важливим чинником - міграційними процесами. На жаль, статистична інформація носить дещо необ'єктивний характер, оскільки не відображає приховану міграцію, яка проявляється у вибутті трудових ресурсів на роботу до інших областей України та країн близького та далекого зарубіжжя без юридичного оформлення працевлаштування. У 2009 році межі області покинуло 8764 її мешканців при 8181 прибулих, в тому числі 3676 вибуло із сільської місцевості. Від'ємне міграційне сальдо становило 583 осіб [3].

Міграція негативно впливає на якісні параметри селян, за яких погіршується вікова структура сільського населення. В міграційному обороті по вибуттю основна частка припадає на молодь і людей працездатного віку. Це негативно позначається на процесі формування трудового потенціалу сільського господарства, на його кількісних і якісних параметрах.

Проведене дослідження свідчить про неспроможність як природного, так і механічного руху в сільській місцевості у забезпеченні стабілізації чисельності сільського населення, а це, в свою чергу, негативно впливає на формування трудових ресурсів сільської місцевості. Тому розв'язання проблеми демографічної кризи, як однієї з умов негативного процесу формування трудових ресурсів, є першочерговими як на рівні держави, так і регіону.

Крім умов демографічного характеру, як показали дослідження, на формування трудового потенціалу села впливає ряд соціально-культурних чинників, проблемність яких нині набула особливої гостроти. Їх негативний вплив відчувається не тільки на демографічній кризі, але й на процесі формування трудових ресурсів. Все більшими темпами зростає відтік із села працівників сфери освіти, культури, медичного і побутового обслуговування. З року в рік спостерігається зменшення кількості медичних закладів, підприємств побутового обслуговування, відділень зв'язку, шкіл та дошкільних установ. Практично зупинилося будівництво житла для сільської молоді та об'єктів соціального призначення за рахунок господарств області. Соціальна інфраструктура практично зруйнована, а заклади соціально-культурного призначення, що ще існують на сьогоднішній день, перебувають в скрутних умовах виживання.

Кількість лікарняних закладів в області зменшилось з 143 в 1990 р. до 90 у 2009 р. Лікарняних ліжок на 10 тис. населення за відповідний зменшилось на 43,7 тис. Кількість дошкільних закладів проти 1990 р. зменшилось на 49 і становила у 2009 р. 815. З них 36 не працювали, 16,7% зазначених закладів не були придатними для цільового використання або перебували на капітальному ремонті, інші (83,7%) не працювали внаслідок відсутності дітей, а також незабезпечення паливом, електроенергією, фінансуванням тощо. 88,8% закладів не працювали 1-5 років, 5,6% - 6 – 10 років і 5,6% - понад 10 років.

Дослідження показали, що з 1415 сіл області в 847 немає дитячих дошкільних закладів, в 512 селах – шкіл, в 248 – клубів і будинків культури, в 565 – бібліотек, 914 – кіноустановок, 290 – лікарняних закладів, 162 – торговельних закладів, 1393 – підприємств служби побуту, в 901 – відділень зв'язку, в 1006 – підприємств громадського харчування, в 1046 – спортивних споруд, в 796 – культових споруд [4].

Основними мотивами спонукання до продуктивної зайнятості в сільському господарстві є перш за все високий заробіток, однак аналіз оплати праці на селі показує, що її розміри значно нижчі порівняно з іншими галузями економіки України.

Дані таблиці 5 показують, що у сільському господарстві за останні роки намітилась тенденція зростання середньомісячної заробітної плати працівників, що безумовно впливає на їх доходи, однак це зростання порівняно з іншими видами економічної діяльності є найнижчим.

Низький рівень оплати праці формує лише четверту частину грошових доходів сільськогосподарського населення, тоді як в міських поселеннях заробітна плата вища в 2 рази і складає більш ніж половину грошових доходів. У 2009 р. середньомісячна номінальна заробітна плата у сільському господарстві Хмельницької області становила 1048,42 грн., натомість у промисловості вона була значно вищою – 1804,34 грн. Серед видів економічної діяльності заробітна плата у сільському господарстві є найнижчою. Всі ці факти свідчать не на користь умов життя селян, які значно поступаються місту. Все це є причиною відтоку молоді із сільської місцевості, погіршення стану охорони здоров'я сільських жителів як однієї з причин підвищення смертності на селі.

Таблиця 5

Середньомісячна номінальна заробітна плата за видами економічної діяльності (грн.)

Види економічної діяльності	1995р.	2000р.	2005р.	2009р.	2009р. в% до	
					2000р.	2005р.
Всього	55,23	155,75	583,73	1520,90	976,50	260,55
Сільське господарство	32,68	92,58	265,56	1048,42	1132,45	394,79
Лісове господарство	80,88	232,15	747,80	1358,25	585,07	181,63
Промисловість	67,48	218,16	775,84	1804,34	827,07	232,56
Будівництво	79,43	169,18	655,26	1224,89	724,01	186,93
Торгівля	62,05	161,93	492,35	1190,30	735,07	241,76
Готелі та ресторани	41,68	82,90	309,88	792,87	956,42	255,86
Транспорт і зв'язок	71,43	231,45	795,29	1825,09	788,55	229,49
Фінансова діяльність	135,34	339,11	1057,74	2691,82	793,79	254,49
Освіта	66,09	140,57	581,14	1471,92	1047,11	253,28
Охорона здоров'я	64,78	123,76	483,96	1231,71	995,24	254,51
Комунальні послуги	60,38	143,76	466,07	1289,00	896,63	276,57

Джерело: Статистичний щорічник Хмельницької області за 2009 рік

Аналіз вказаних соціальних проблем служить інформаційною базою в процесі прийняття управлінських рішень щодо соціально-економічного розвитку села при розробці регіональних програм з актуальних питань, пов'язаних з проблемами поліпшення

демографічної ситуації, забезпечення рівня повної зайнятості сільського працездатного населення та ефективного використання трудових ресурсів, збільшення кількісних і покращення якісних характеристик трудового потенціалу, поліпшення соціально-культурних і побутових умов життя сільських жителів, їх матеріального добробуту.

Під впливом вищезгаданих процесів у Хмельницькій області склалися неоптимальні умови формування відновлення трудового потенціалу (табл. 6).

Таблиця 6

Динаміка економічно активного населення Хмельницької області у 2000-2009 рр., тис. осіб

Рік	Економічно активне населення віком 15-70 років	У тому числі:	
		працездатного віку	старше працездатного віку
2000	652,7	617,3	35,4
2005	641,9	571,5	70,4
2006	640,2	570,6	69,6
2007	641,1	573,3	67,8
2008	646,0	578,3	67,7
2009	640,1	576,0	64,1
2009 у % до 2000	98,1	85,8	181,1

Джерело: Статистичний щорічник Хмельницької області за 2009 рік

Чисельність економічно активного населення досліджуваного регіону характеризується падаючою тенденцією. З 2000 по 2009 р. зниження становило 12,6 тис. осіб. Зменшення економічно активного населення відбулося за рахунок скорочення населення працездатного віку (на 41,3 тис. осіб) та збільшення кількості населення старше працездатного (на 28,7 тис. осіб).

Структуру економічно активного населення в середньому на 90,0 % формують особи працездатного віку та на 10,0 % – населення старше працездатного віку. За період дослідження зменшення кількості осіб працездатного віку становило 14,2%, а збільшення осіб старше працездатного віку – 81,1%. Така прогресуюча динаміка призведе до якісного погіршення та початку старіння економічно активної частини населення. Таким чином, демографічні умови розвитку регіону характеризуються наявністю ряду проблем, що негативно впливають на стан ринку праці.

Показники зайнятості та безробіття населення

Показники	Роки						2009 % до 2000	в до
	2000	2005	2006	2007	2008	2009		
Зайняте населення, тис. осіб:								
у віці 15-70 років	562,9	586,0	585,0	589,1	594,4	579,0	102,8	
у працездатному віці	528,4	515,6	515,4	521,3	526,7	514,9	97,4	
Безробітне населення (за методологією МОП), тис. осіб:			55,2		51,6	61,1	68,0	
у віці 15-70 років	89,9	55,9	55,2	52,0	51,6	61,1	68,7	
у працездатному віці	88,9	55,9		52,0				
Рівень зайнятості населення, % до всього населення відповідної вікової групи:								
у віці 15-70 років	54,4	57,9	57,9	58,5	59,4	58,5	3,9 п.п.	
у працездатному віці	65,4	63,7	63,7	64,7	65,7	65,7	0,3 п.п.	
Рівень безробіття населення (за методологією МОП), % до всього населення відповідної вікової групи:								
у віці 15-70 років	13,8	8,7	8,6	8,1	8,0	9,5	-4,3 п.п.	
у працездатному віці	14,4	9,8	9,7	9,1	8,9	10,6	-3,8 п.п.	

Джерело: Статистичний щорічник Хмельницької області за 2009 рік

Демографічні фактори, чинять вагомий вплив на зайнятість населення. Цей показник відображає кількісно задіяний трудовий потенціал населення області. Як бачимо з даних таблиці 7, чисельність зайнятого населення віком 15-70 років за період з 2000 по 2009 роки зросла на 2,8%, населення у працездатному віці зменшилось на 2,6%. Рівень зайнятості при цьому зріс у першій віковій групі на 3,9 п.п., у другій - на 0,3 п.п. По Україні рівень зайнятості населення віком 15-70 років у 2009 році склав 57,7%, що нижче показника Хмельницької області на 0,8 п.п. [5].

Чисельність безробітних — це абсолютний показник безробіття, що відображає його розміри. Цей показник важливий і сам по собі, оскільки він засвідчує, скільки людей в певний період на певній території не мають оплачуваної роботи, яку вони можуть і хочуть виконувати. Відповідно він дає інформацію про те, скільки не вистачає робочих місць, скільки людей потребують соціальної підтримки і допомоги з працевлаштування. Безумовно, при цьому треба мати на увазі, що «безробітні (за методологією (МОП) – особи

у віці 15-70 років (zareєстровані та незareєстровані в державній службі зайнятості), які одночасно задовольняють трьома умовами: не мали роботи (прибуткового заняття); активно шукали роботу або намагались організувати власну справу; впродовж найближчих двох тижнів були готові приступити до роботи, тобто почати працювати за плату за наймом або на власному підприємстві з метою отримання оплати або доходу. До категорії безробітних також відносяться особи, які не шукають роботу через те, що вже її знайшли і мають домовленість про початок роботи через певний проміжок часу, а також проходять навчання за направленням державної служби зайнятості» [6].

Чисельність безробітних у віці 15-70 років за аналізований період зменшилась на 28,8 тис. осіб, або на 32%, у працездатному віці зменшилась на 27,8 тис. осіб, або на 31,3%. Рівень безробіття зменшився у першій віковій групі на 4,3 п.п., у другій - на 3,8 п.п.

Висновок. Для Хмельницької області в цілому, та її аграрної сфери зокрема характерна демографічна криза, відбувається старіння, депопуляція сільського населення, його міграція до міста. Зазначені процеси негативно впливають на обсяги виробництва, формування бюджету та пенсійне забезпечені області. Тому система управління умовами формування трудових ресурсів регіонів вимагає кардинальних рішень та має бути направлена на забезпечення кількісного і якісного відтворення сільського населення як природної основи формування трудових ресурсів.

Низька урбанізація області, її недостатньо розвинений промисловий потенціал не дає змоги швидко увійти в групу областей з великим обсягом економіки.

Не значне екологічне навантаження на територію області створює можливості для розвитку рекреаційних та оздоровчих послуг та розміщення виробництв, що потребують підвищених вимог до чистоти повітря, води (фармація, біотехнології).

Список використаних джерел

1. Геєць В.М. Наслідки демографічних викликів для економічного зростання в Україні // Демографія та соціальна економіка. – 2011. - №1(15). – С. 3-23.
2. Збірник «Регіони України». Частина I. – К.: Держкомстат України, 2010. – 362с.
3. Статистичний щорічник Хмельницької області за 2009 рік. Головне управління статистики в Хмельницькій області. – Хмельницький, 2010. – 447 с.
4. Статистичний збірник «Міста і райони Хмельниччини» за 2009 р. Головне управління статистики в Хмельницькій області. – Хмельницький, 2010. – 268 с.
5. Статистичний щорічник України за 2009 рік. Державний комітет статистики. За редакцією О.Г. Осауленка. – Київ: видавництво «Консультант», 2010 р.
7. Пальян З.О. Статистичний аналіз чинників та передумов народжуваності в Україні / З.О. Пальян // Статистика України. – 2009. - №2. – с. 48-54.
8. Курило І.О. Соціально-економічна структура населення: еволюція, сучасність, трансформації // Курило І.О. – К.: Інститут демографії та соціальних досліджень НАН України, 2006. – 472 с.
7. Перший Всеукраїнський перепис населення: історичні, методологічні, соціальні, економічні, етнічні аспекти. – К.: Держкомстат України, Ін-т демографії та соціальних досліджень НАН України, 2004. – С. 291–325.
9. Щербакова Е. Доля населения в возрасте 60 лет и старше варьируется от 2% в Катаре до 30% в Японии // Демоскоп Weekly, № 423–424, 24 мая–6 июня 2010 г. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://demoscope.ru/weekly/2010/0423/barom02.php>

10. Россет Эдвард. Процесс старения населения. – М.: Статистика, 1968. – С. 112–113.

11. Стешенко В., Рудницький О., Хомра О., Стефановський А. Демографічні перспективи України до 2026 року. – К.: Ін-т економіки НАН України, 1999. – С. 36–43.

Annotation. In the article analyzed on the basis of statistical material the nature and extent of the impact of economic and demographic factors on the process of reproduction of labor resource potential of Khmelnytsky region. Accentuated the necessity of developing and implementing regional programs reproduction of labor potential and concrete actions on national population policy at the regional level.

Key words: human resources, demographic crisis, migration, social and cultural conditions, management.

УДК 331.224.8

Л.П. Дитко Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана, аспірантка. Старший викладач кафедри управління персоналом і туризму

ВПЛИВ КОМПЕНСАЦІЙНОЇ ПОЛІТИКИ ПІДПРИЄМСТВА НА ФОРМУВАННЯ ТРУДОВИХ ДОХОДІВ ПРАЦІВНИКІВ

Текст анотації. У статті сформульовано визначення «компенсаційна політика». Проаналізовано вплив компенсаційної політики підприємства на формування трудових доходів працівників.

Ключові слова: винагорода, політика, компенсація, компенсаційна політика, трудовий дохід.

Постановка проблеми. В умовах ринкової економіки для найманих працівників не є достатнім надавати якісні послуги праці в обмін на основну і додаткову заробітну плату, тому, з метою залучення й утримання компетентних працівників, формування їхньої лояльності до підприємства й посилення мотивації до праці, роботодавець пропонує інші виплати та заохочення (соціального характеру), які безпосередньо не пов'язані з виконанням трудових функцій і обов'язків.

Усі виплати, які здійснює роботодавець найманому працівникові за результати його праці на підприємстві об'єднуються у певну систему, яку регулює компенсаційна політика. Функціями будь-якої політики виступає вираження інтересів її суб'єктів. Сучасна парадигма політики - її науковість, системність, правові форми реалізації, оптимальне співвідношення між цілями політики, методами і засобами їх досягнення. Тобто, політика є системною діяльністю, яка представлена процесами досягнення цілей. Поняття «компенсація» трактується у словниках як відшкодування і винагорода. Мусимо констатувати, що всі компенсації які отримує найманий працівник від роботодавця, мають спільну сутність: їх об'єм у грошовому еквіваленті представляє трудовий дохід працівника на інвестиції, вкладені у формування і розвиток його людського капіталу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Необхідно зазначити, що у багатьох публікаціях з питань компенсаційної політики автори використовують поняття «компенсаційна політика» і не розкривають його змісту.

10. Россет Эдвард. Процесс старения населения. – М.: Статистика, 1968. – С. 112–113.

11. Стешенко В., Рудницький О., Хомра О., Стефановський А. Демографічні перспективи України до 2026 року. – К.: Ін-т економіки НАН України, 1999. – С. 36–43.

Annotation. In the article analyzed on the basis of statistical material the nature and extent of the impact of economic and demographic factors on the process of reproduction of labor resource potential of Khmelnytsky region. Accentuated the necessity of developing and implementing regional programs reproduction of labor potential and concrete actions on national population policy at the regional level.

Key words: human resources, demographic crisis, migration, social and cultural conditions, management.

УДК 331.224.8

Л.П. Дитко Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана, аспірантка. Старший викладач кафедри управління персоналом і туризму

ВПЛИВ КОМПЕНСАЦІЙНОЇ ПОЛІТИКИ ПІДПРИЄМСТВА НА ФОРМУВАННЯ ТРУДОВИХ ДОХОДІВ ПРАЦІВНИКІВ

Текст анотації. У статті сформульовано визначення «компенсаційна політика». Проаналізовано вплив компенсаційної політики підприємства на формування трудових доходів працівників.

Ключові слова: винагорода, політика, компенсація, компенсаційна політика, трудовий дохід.

Постановка проблеми. В умовах ринкової економіки для найманих працівників не є достатнім надавати якісні послуги праці в обмін на основну і додаткову заробітну плату, тому, з метою залучення й утримання компетентних працівників, формування їхньої лояльності до підприємства й посилення мотивації до праці, роботодавець пропонує інші виплати та заохочення (соціального характеру), які безпосередньо не пов'язані з виконанням трудових функцій і обов'язків.

Усі виплати, які здійснює роботодавець найманому працівникові за результати його праці на підприємстві об'єднуються у певну систему, яку регулює компенсаційна політика. Функціями будь-якої політики виступає вираження інтересів її суб'єктів. Сучасна парадигма політики - її науковість, системність, правові форми реалізації, оптимальне співвідношення між цілями політики, методами і засобами їх досягнення. Тобто, політика є системною діяльністю, яка представлена процесами досягнення цілей. Поняття «компенсація» трактується у словниках як відшкодування і винагорода. Мусимо констатувати, що всі компенсації які отримує найманий працівник від роботодавця, мають спільну сутність: їх об'єм у грошовому еквіваленті представляє трудовий дохід працівника на інвестиції, вкладені у формування і розвиток його людського капіталу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Необхідно зазначити, що у багатьох публікаціях з питань компенсаційної політики автори використовують поняття «компенсаційна політика» і не розкривають його змісту.

Сосновий А.А. вважає, що компенсаційна політика - це система зовнішніх винагород найманому працівникові за результати його праці на підприємстві [1].

На думку Альохіної О.Є. компенсаційна політика являється інструментом регулювання системи компенсацій (системи стимулювання). Вона задає основу створенню меж компенсацій, завдяки яким стає можливим розробити різного роду процедури і механізми: формування базового окладу, формування фонду оплати праці і ін. [2].

Колот А.М. та Цимбалюк С.О. вважають, що компенсаційна політика має відповідати стратегії та цілям підприємства, орієнтувати працівників на досягнення необхідних результатів, бути конкурентною, забезпечувати єдині правила нарахування та виплати винагороди всім працівникам, створювати в них відчуття справедливості. Під час розроблення компенсаційної політики потрібно враховувати трудове законодавство, потреби та інтереси працівників. Будь-які нововведення у компенсаційній політиці не мають погіршувати матеріального становища працівників [3].

На нашу думку компенсаційна політика підприємства - це системна цільова діяльність суб'єктів управління з прогнозування, створення (розробки та впровадження), використання і коректування системи зовнішніх винагород і компенсаційних пакетів з врахуванням внутрішніх умов, в яких функціонує підприємство.

Мета статті — проаналізувати вплив компенсаційної політики підприємства на формування трудових доходів працівників.

Основний матеріал дослідження. Загальноприйнятим елементом будь-якої політики є функції, які виражають інтереси суб'єктів політики. Для функцій компенсаційної політики характерним є відображення інтересів суб'єктів і об'єктів управління (рис 1.).



Рис. 1. Функції компенсаційної політики

Функції компенсаційної політики спрямовані, у першу чергу, на залучення для роботи на підприємстві кваліфікованих працівників, формування їх лояльності через програми стимулювання, забезпечення відтворення робочої сили, розвитку персоналу, охорони здоров'я та забезпечення конкурентоспроможності. Виконання кадрової функції контролюється роботодавцями через функцію контролю над витратами на придбання і розвиток людського капіталу.

Реалізація функцій компенсаційної політики здійснюється через компенсаційний пакет. Враховуючи, що цілі і завдання діяльності підприємств, структура і кваліфікація

персоналу, а також фінансові можливості підприємств не однакові, набір компенсацій в пакетах кожного підприємства буде різним.

Структура і набір компенсацій, їх сумарний грошовий об'єм у більшості випадків розглядається як зовнішня форма вираження позиції роботодавця з приводу зобов'язань відносно винагороди персоналу, які він бере на себе у процесі соціально-трудова відносин з найманими працівниками.

У компенсаційному пакеті Лановенко Є. виділяє дві складові: грошову винагороду (фіксовану і нефіксовану) та соціальні пільги (які передбачені законодавством та пропонуються компанією) [4].

Бабиніна Л.С. з приводу структури компенсаційного пакету пише, що компенсаційний пакет - це прямі і непрямі компенсації. Виплата прямих компенсацій обумовлена відпрацьованим часом і результатами праці. Непрямі компенсації не мають такої залежності. Автор розширює структуру компенсаційного пакета за рахунок введення морального заохочення та пропонує ввести у компенсаційний пакет прямі та непрямі компенсації, не фінансові винагороди (моральне заохочення) і соціальний пакет [5].

Сосновий А.А. виділяє наступні елементи структури компенсаційного пакета: основна оплата праці (базова зарплата), додаткова оплата (спонукальні виплати, премії, бонуси) і соціальні виплати або пільги (бенефіти) [1].

Федченко А.А. обґрунтовує, що для компенсаційного пакета характерна наявність трьох складових: базова заробітна плата (постійна частина винагороди), система соціальних пільг (змінна частина винагороди) та премії (змінна частина винагороди) [6].

Колот А.М. та Цимбалюк С.О. до структури компенсаційного пакета включають чотири елементи: заробітна плата; інші матеріальні винагороди, що належать до фонду заробітної плати; виплати з прибутку та нематеріальні винагороди й блага [3].

Загалом автори дотримуються однакових поглядів на структурні елементи компенсаційного пакета. Та, на нашу думку, такі підходи до структури не розкривають головного призначення компенсаційного пакета, а саме, реалізацію функцій компенсаційної політики. Якщо порівнювати процес формування системи соціальних пільг та системи компенсацій, то різниця полягає у принципах формування.

На нашу думку до структури компенсаційного пакету повинні входити наступні елементи: компенсації за вислуги, компенсації за результати праці, компенсації соціального характеру (бенефіти), компенсації по'язані з розвитком людського капіталу, компенсації затрат обумовлених трудовою діяльністю, нематеріальні винагороди, виплати з прибутку (рис.2). Сукупність усіх складових компенсаційного пакету формують структуру трудового доходу працівника.

Компенсації за вислуги (базові компенсації) підкреслюють сутність базових компенсацій. Саме через базові компенсації (оклад, доплати постійного характеру) і їх об'єм відображаються вислуги, яких досягнув працівник на момент встановлення йому такого роду компенсацій або їх перегляд. Зовнішнім фактором, на основі якого відбувається оцінка заслуг працівника, являється його здатність виконувати ті чи інші види робіт, тобто наявність у працівника визначених компетенцій. Останнє досягається у процесі формування і розвитку людського капіталу працівника: отримання освіти, підвищення кваліфікації, набуття досвіду роботи ін..



Рис. 2. Структура компенсаційного пакета

Компенсації за вислуги являють постійну частину заробітної плати або базову частину грошової винагороди, яка складається з окладу або тарифної ставки (оплата за відпрацьований час) і доплат (надбавок) постійного характеру (доплати і надбавки до посадового окладу (тарифної ставки); премії та винагороди, що мають систематичний характер; гарантійні та компенсаційні виплати (виплати пов'язані з індексацією заробітної плати, компенсації втрати частини заробітної плати у разі порушення термінів її виплати, оплата відпусток, оплата простоїв не з вини працівника та інші виплати за невідпрацьований час тощо). Ставка заробітної плати найманому працівникові встановлюється у відповідності з посадою і присвоєним тарифним розрядом, а грошова винагорода окладу визначає цінність посади для підприємства. Доплати (надбавки) постійного характеру зазвичай встановлюються у відсотках до окладу і здійснюються у випадках суміщення обов'язків, за стаж, за шкідливі або небезпечні умови праці і ін.

Ставки заробітної плати залишаються постійними протягом довгого періоду і напряму не залежать від поточного результату роботи працівника. Фактично, це винагорода найманому працівникові за виконання посадових обов'язків, які у силу професійної підготовки і досвіду він може виконувати, тобто за змістовною сутністю - це рента на інвестиції, вкладені у формування якості людського капіталу. Дані компенсації виконують відтворювальну функцію. Їх розмір достатній для відтворення продуктивних сил людини і утримання непрацездатних членів сім'ї, згадані компенсації визначають цінність працівника і його статус на підприємстві. Дотримання принципу справедливості у встановленні базових компенсацій здійснює стимулюючий вплив на трудову активність працівника, його бажання підвищувати кваліфікацію, розвивати професійні компетенції. З появою нових заслуг у працівника (підвищення професійного рівня, освоєння нових функцій і компетенцій і ін.) базова ставка заробітної плати переглядається і, відповідно, збільшується.

Компенсації за результати праці формуTM в змінну частину заробітної плати, їх розмір залежить від кількості, якості, ефективності праці та трудового внеску працівника. До даного виду компенсацій відносяться преміальні виплати за виконання індивідуальних та колективних планових показників діяльності; відсоткові або комісійні винагороди, виплачені додатково до посадового окладу (тарифної ставки) за принципом - залежність винагороди від результатів праці. У цьому проявляється їх стимулююча роль. Доля компенсацій за результати праці сукупному трудовому доходу найманого працівника неоднакова у різних категоріях персоналу навіть у межах одного підприємства. Причиною цього є важливість посади для підприємства.

До складу компенсаційного пакета слід віднести нематеріальні винагороди, блага,

які мають мотивуючий до праці характер. До нематеріальних благ відносять збагачення змістовності праці, визнання, повага, участь в управлінні, зручні режими праці та відпочинку, комфортні умови праці, участь в корпоративних заходах, програми інформування про діяльність підприємства тощо. Дані заходи мають стимулююче призначення, оскільки не для всіх працівників матеріальна винагорода є першою необхідністю.

Важливою мотиваційною компонентою компенсаційного пакета є виплати з прибутку за різноманітними системами та програмами. До них відносять премії, бонуси, виплати інструментами капіталу, що мають довготривалий характер і можуть включати такі винагороди, як акції, опціони на акції, фінансові інструменти капіталу, які були випущені для працівників за ціною нижчою, ніж випускалися для третіх осіб. Такі виплати, за економічним змістом, можна прирівняти до підприємницького доходу. У зв'язку з цим виплати з прибутку можна також розглядати як доходи від участі у власності підприємства.

Компенсації соціального характеру, як правило, не пов'язані з результатами праці, їх виплата обумовлена фактом роботи на підприємстві, а розмір — належністю до певної категорії персоналу. Частина виплат і заохочень, які формують соціальний пакет, належить до фонду заробітної плати: матеріальна допомога, що має систематичний характер, надається всім або більшості працівників (на оздоровлення, у зв'язку з екологічним станом), оплата або дотації на харчування, оплата за утримання дітей працівників у дошкільних закладах, путівок на лікування, відпочинок та екскурсії, проїзних квитків, абонементів у групи здоров'я, передплати на газети та журнали тощо. До таких компенсаційних виплат також відносять виплати у зв'язку з народженням дитини і оплачування декретної відпустки, безкоштовні обіди, мобільний зв'язок, програми пільгового кредитування у банках, відрахування у пенсійні фонди (державні і недержавні) та інші соціальні виплати, визначені законодавством та надання яких здійснюється роботодавцем за власною ініціативою. Дані компенсації соціального характеру виконують соціальну та стимулюючу функцію

Законодавством не передбачено обов'язкова наявність соціального пакета на підприємстві. Тому у силу впливу сучасних ринкових умов роботодавці вважають, що соціальний пакет ефективний у тому випадку, якщо працівник вносить свою «долю» у його оплату. Часом така доля досягає половини вартості послуг. Наймані працівники мають право самостійно вибирати складові соціального пакета, але у межах посади. У більшості випадків умови соціального пакету прописуються у трудовому договорі (контракті), а це означає, що недотримання умов контракту має юридичний вплив. Використання роботодавцями соціального пакета сприяє формуванню конкурентоспроможності підприємства на ринку праці, створенню та розвитку засад корпоративної культури, підвищенню конкурентоспроможності робочої сили.

Компенсації, які пов'язані з розвитком людського капіталу використовуються для підвищення освітнього, професійного, культурного рівня найманих працівників. Головна роль компенсацій даної групи - розвиваюча, але деколи можуть використовуватися у якості заохочення за досягнуті результати. До таких компенсацій можна віднести оплату за навчання у навчальних закладах (за різними програмами), у бізнес-школах, участь у конференціях, семінарах, тренінгах, оплата на підписку професійних видань, оплата вивчення досвіду роботи інших регіонів чи країн, оплата участі в клубах, гуртках тощо.

Дані компенсаційні виплати стимулюють розвиток людського капіталу підприємства роблячи ставку на нього як на головний ресурс.

Компенсації витрат, що обумовлені трудовою діяльністю являють собою виплати не пов'язані з результатами праці, але їх виникнення зумовлене саме трудовою діяльністю – це виплати у зв'язку з відрядженням (більшість підприємств формують спеціальний компенсаційний пакет для працівників, яких відряджають за кордон), що включають добові витрати, оплату житла; одноразові допомоги (підйомні при переведенні на роботу в інший регіон, оплата спецодягу, якщо працівник купив його за власні кошти тощо; компенсації зношування технічних засобів працівника (авто, обладнанням і інших технічних засобів, що використовуються для виробничих цілей, компенсація витрат за оренду житла, у тому випадку, якщо працівник за виробничою необхідністю міняє місце проживання і ін..

Компенсаційна політика реалізується за допомогою механізмів, які розглядаються нами як один із її елементів. Механізм компенсаційної політики - це послідовність станів, процесів, що визначають собою яку-небудь дію, явище. Вони дають можливість перевести стратегічні рішення за чотирма напрямками компенсаційної політики з області декларованих в область конкретних систем винагороди. Всі механізми реалізації політичних рішень за напрямками компенсаційної політики мають на меті здійснювати вплив на відношення до праці і поведінку персоналу, на його рішення працювати на підприємстві, залишитися на підприємстві і ефективно виконувати свої обов'язки.

Висновки. В сучасних умовах ефективна компенсаційна політика, обґрунтований компенсаційний пакет є основним із факторів конкурентоспроможності підприємства, що дозволяють мотивувати, розміщувати та розвивати персонал і на даній основі досягати стратегічних цілей.

У практичному плані надалі дослідження мають бути спрямовані на конкретизацію вимог та розроблення основних положень щодо проектування компенсаційної політики відповідно до сучасних соціально-економічних умов, вироблення рекомендацій щодо узгодження інтересів найманих працівників і роботодавців щодо структури компенсаційного пакета, розміру та порядку виплати окремих його складових тощо.

Список використаних джерел

1. Сосновий А.А. Компенсационный пакет: содержание, структура, особенности создания [Текст] / А.А. Сосновий // Московский психологический журнал. — 2004, — №8
2. Алехина О.Е. Компенсационная политика компании [Текст] / О.Е. Алехина // Справочник по управлению персоналом. — 2005. — №7
3. Колот А.М. Мотивация персонала: підручник / Л.М. Колот, С.О. Цимбалюк. — К.: КНЕУ, 2011. — 397 С.
4. Лановенко, Е. Компенсационный пакет [Текст] / Е. Лановенко// Справочник кадровика. — 2004. № 1. с. 23
5. Бабынина, Л.С. Компенсация в пакете [Текст] / А Бабынина // Кадровое дело. — 2004, — №7.— С. 11-15.
6. Федченко А.А. Компенсационный пакет организации: подходы к формированию [Текст] / А. Федченко // Вестник ВГУ, серия: Экономика и управление. — 2008, № 1. — С. 114-122.

Annotation. The paper formulates the definition of “compensation policy”. The influence of compensation policies on the formation of labor income workers.

Keywords: remuneration policy, compensation policy, the labor income.

УДК 631.158:331,552.4

Олійник О.С., старший викладач кафедри економіки підприємства

РЕГІОНАЛЬНІ ОСОБЛИВОСТІ ВИКОРИСТАННЯ ТРУДОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ СПИРТОПРОДУКТОВОГО ПІДКОМПЛЕКСУ

В статті приділяється увага використанню за забезпеченню трудового потенціалу спиртопродуктового підкомплексу Подільського регіону.

Ключові слова: трудовий потенціал, спиртопродуктовий підкомплекс, використання.

Постановка проблеми: В період сьогодення використання трудового потенціалу являється однією з актуальних проблем, яка полягає в підвищенні його ефективного використання.

Аналіз останніх досліджень. Проблема трудового потенціалу цікавилися і цікавляться вчені багатьох держав. Одними із перших авторів, що розглядали трудоворесурсний підхід до вивчення категорії «трудовий потенціал» були: В. Костаков, Г. Сергеева, Л. Чижова, А. Попов, Л. Кунельський, В. Онікієнко, М. Шаленко, Г. Погосян та багато інших науковців.

Різні підходи до досліджування трудового потенціалу розглянуті у працях зарубіжних учених: Г. Беккера, Б. Брєєва, Н. Вишневської, Дж. Кейнса та інших. Водночас багато питань, які стосуються змісту та значення трудового потенціалу регіону ще не достатньо з'ясовані.

Цілий ряд науковців, такі як Д. Богиня, О. Бугуцький, В. Дієсперов, М. Долішній, О. Здоровцов, С. Злупко, А. Колот, М.Коротєєв, М. Кравченко, Е. Лібанова, І. Лотоцький, Л. Михайлова, Т. Олійник, Г. Осовська, С. Пирожков, П. Саблук, С. Трубич, В. Шиян, К. Якуба, І. Яковець продовжують досліджувати проблеми трудового потенціалу в своїх наукових працях. Українські вчені, досліджуючи всі погляди на категорію «трудовий потенціал», по-різному підходили до тлумачення цього поняття, але всі розуміють, що трудовий потенціал це основа всього потенціалу народного господарства.

Мета статті полягає аналізі використання трудового потенціалу спиртових підприємств Поділля.

Виклад основного матеріалу. Трудовий потенціал країни, всього народного господарства, а також спиртопродуктового підкомплексу створює блага для покращення життя населення, для збагачення держави і задоволення індивідуальних потреб кожного з проживаючих. Тобто, маючи трудовий потенціал необхідно не тільки ним користуватися, але задача стоїть його ефективно використовувати, беручи до уваги скорочення чисельності зайнятих в спиртопродуктовому підкомплексі та втрати робочого часу.

Таким чином, звернемо увагу на зменшення чисельності штатних працівників

Annotation. The paper formulates the definition of “compensation policy”. The influence of compensation policies on the formation of labor income workers.

Keywords: remuneration policy, compensation policy, the labor income.

УДК 631.158:331,552.4

Олійник О.С., старший викладач кафедри економіки підприємства

РЕГІОНАЛЬНІ ОСОБЛИВОСТІ ВИКОРИСТАННЯ ТРУДОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ СПИРТОПРОДУКТОВОГО ПІДКОМПЛЕКСУ

В статті приділяється увага використанню за забезпеченню трудового потенціалу спиртопродуктового підкомплексу Подільського регіону.

Ключові слова: трудовий потенціал, спиртопродуктовий підкомплекс, використання.

Постановка проблеми: В період сьогодення використання трудового потенціалу являється однією з актуальних проблем, яка полягає в підвищенні його ефективного використання.

Аналіз останніх досліджень. Проблема трудового потенціалу цікавили і цікавляться вчені багатьох держав. Одними із перших авторів, що розглядали трудоворесурсний підхід до вивчення категорії «трудовий потенціал» були: В. Костаков, Г. Сергеева, Л. Чижова, А. Попов, Л. Кунельський, В. Онікієнко, М. Шаленко, Г. Погосян та багато інших науковців.

Різні підходи до досліджування трудового потенціалу розглянуті у працях зарубіжних учених: Г. Беккера, Б. Брєєва, Н. Вишневської, Дж. Кейнса та інших. Водночас багато питань, які стосуються змісту та значення трудового потенціалу регіону ще не достатньо з'ясовані.

Цілий ряд науковців, такі як Д. Богиня, О. Бугуцький, В. Дієсперов, М. Долішній, О. Здоровцов, С. Злупко, А. Колот, М.Коротєєв, М. Кравченко, Е. Лібанова, І. Лотоцький, Л. Михайлова, Т. Олійник, Г. Осовська, С. Пирожков, П. Саблук, С. Трубич, В. Шиян, К. Якуба, І. Яковець продовжують досліджувати проблеми трудового потенціалу в своїх наукових працях. Українські вчені, досліджуючи всі погляди на категорію «трудовий потенціал», по-різному підходили до тлумачення цього поняття, але всі розуміють, що трудовий потенціал це основа всього потенціалу народного господарства.

Мета статті полягає аналізі використання трудового потенціалу спиртових підприємств Поділля.

Виклад основного матеріалу. Трудовий потенціал країни, всього народного господарства, а також спиртопродуктового підкомплексу створює блага для покращення життя населення, для збагачення держави і задоволення індивідуальних потреб кожного з проживаючих. Тобто, маючи трудовий потенціал необхідно не тільки ним користуватися, але задача стоїть його ефективно використовувати, беручи до уваги скорочення чисельності зайнятих в спиртопродуктовому підкомплексі та втрати робочого часу.

Таким чином, звернемо увагу на зменшення чисельності штатних працівників

спиртових підприємств. Взагалі по Україні зменшення працюючих в даному підкомплексі за період 2000-2010рр. відбулось на 29 відсотків, або на 3836 осіб. Ця ж тенденція майже на такому ж рівня і була притаманна і Подільському регіоні, так відносне значення склало 29,3 відсотка, а абсолютне - 1396 осіб. Отже, за період з 2000р. по 2010р. в спиртопродуктовому підкомплексі відбулися численні зміни в чисельності працюючих.

По підприємствам системи «Укрспирт» за даний період у відношення до попереднього року ріст чисельності працюючих відбувся в 2001р. на 871 особу, що дало свій позитивний результат на 6,6 відсотка. За решта періоду зміни в чисельності штатних працівників по системі тільки були негативні. Особливо це було відчутно в 2004р. коли чисельність працівників зменшилась на 1181 особу, або на майже дев'ять відсотків і в продовж останнього періоду дана тенденція має місце.

Загалом Подільський регіон звичайно особливо не виділяється, тобто чисельність працюючих в даному регіоні таж зменшується, крім 2002р, 2003р. і 2009 року, коли чисельність збільшилась відповідно на 4, 6 і 36 осіб, або на 0,1; 0,1 і 1,0 відсоток. Збереження тенденцій зменшення чисельності працюючих на Поділлі в спиртопродуктовому підкомплексі також відбувалось враховуючи рівень безробіття на даній території України, тобто використовувались методи прихованого безробіття.

Ситуація на Поділлі є узагальнення ситуацій, що відбувались в Подільській областях. Так, на Вінниччині аналогічно становищу в державі тільки в 2001р. було збільшення працюючих на 30 осіб, або на 1,3 відсотка в порівнянні з 2000р. На Тернопільщині відмічається більш стабільнішим регіоном, так як по-перше за весь досліджуваний період часу її чисельність зменшилась менше чим на 5 відсотків, при чому збільшення відбувалось в 2001, 2003, 2004, 2009рр., відповідно на 49, 42, 12 і 119 осіб, що в відносному значення дало збільшення на 2,9; 2,4; 0,6 і 7,6 відсотка. Хмельниччина в відносному значенні найбільше знизилася свою чисельність, але враховуючи стабільну ситуацію на Довжоцькому спиртовому заводі загалом по області збільшення чисельності відмітилось в 2004, 2009 і 2010рр., відповідно на 77,1 і 12 осіб.

Крім того, що трудовий потенціал спиртопродуктового підкомплексу має негативні зміни в чисельності працівників, він ще характеризується таким явищем, як втрати робочого часу. Аналіз втрат робочого часу по всій території України і Подільському регіону в даній галузі показав їх наявність. Звичайно тенденція зменшення чисельності призвела до зниження втрат робочого часу, хоча це не несе позитивний характер. Зменшення втрат робочого часу по підприємствам «Укрспирт» з 6,2 до 4,8 млн. люд.-год. дало в відносному значення зменшення на майже 23 відсотки, тобто цей показник кращий проти 29 відсотків по зменшенню чисельності штатних працівників. В свою чергу обставини Подільського регіону дещо кращі і відзначаються зменшення втрат за весь період на майже 20 відсотків, проти більше чим 29 при змінні чисельності, в натуральних величинах зменшення відбулось з 2,2 до 1,8 млн. люд.-год. Це було наслідком змін у використанні робочого часу Подільських областей. Втрати робочого часу в різних областях несуть різний характер. Тернопільська область характеризується найбільшою кількістю втрат, що призвело до його рівня 142,8 відсотка, при тому що на Вінниччині цей показник досяг рівня 57,4 відсотка, а на Хмельниччині - 66,3. Втрати робочого часу мають і відповідні зміни до попереднього року в абсолютному і відносному значеннях (додатки К2, К3). За весь аналізований період і по всім областям Поділля можна відмітити коливання в змінах втрат робочого часу, які відображають всі економічні фактори впливу

на діяльність підприємств, залучення працівників, а також їх використання. Отже, для проведення детального дослідження цього питання проаналізуємо рівень втрат робочого часу на 1-го штатного працівника (таблиця 1).

Більш наглядно видно кількість втрат робочого часу, коли вони припадають на 1-го штатного працівника. Зробивши відповідні розрахунки ми можемо зауважити про наступне:

Таблиця 1

Рівень втрат робочого часу на 1-го штатного працівника (люд.-год.)

Роки	"Укрспирт"	Поділля			
		Всього Поділля	Вінницька область	Тернопільська область	Хмельницька область
2000	470,4	460,5	587,8	331,9	337,8
2006	382,4	418,3	529,6	302,9	421,4
2007	404,6	292,6	213,1	245,3	763,5
2008	302,9	380,2	462,2	320,7	389,6
2009	507,8	526,2	592,9	496,3	399,5
2010	510,5	523,7	591,1	496,6	399,5
2010р. до 2000р.(%)	108,5	113,7	100,6	149,6	118,3

- за період з 2000р. по 2010р. по «Укрспирт» і по Подільському регіоні рівень втрат робочого часу на 1-го штатного працівника зріс у відповідності з загальним об'ємом. Дана ситуація являється критичною і має місце для детального вивчення;

- зміни втрат робочого часу до попереднього року вказують на відсутність проведення даного аналізу на підприємствах і у відповідності до цього повна відсутність проведення даного аналізу, який би був направлений на зменшення втрат робочого часу методом ліквідації факторів впливу, що в свою чергу принесло би позитивний результат.

Підприємства спиртопродуктового підкомплексу підпадають під великі втрати робочого часу через режим неповного робочого дня. Розраховуючи фактичну тривалість робочого дня ми можемо відмітити її низький рівень (таблиця 2). При 8-годинному робочому дню тривалість його в Подільському регіоні не перевищила 7,2 год., а були випадки спаду взагалі до 4,3 год.

Таблиця 2

Фактична тривалість робочого дня (год.)

Роки	"Укрспирт"	Поділля			
		Всього Поділля	Вінницька область	Тернопільська область	Хмельницька область
2000	6,0	6,1	5,6	6,6	6,6
2006	6,5	6,4	5,9	6,8	6,5
2007	6,4	6,8	7,2	6,9	4,3
2008	6,7	6,4	6,1	6,7	6,8
2009	6,0	5,6	5,4	5,6	6,4
2010	6,1	5,6	5,4	5,6	6,4
2010р. до 2000р.(%)	101,7	91,8	96,4	84,8	96,9

Підприємства «Укрспирту» маючи фактичну тривалість робочого дня не нижче 6 годин зосереджують свою діяльність на цьому. Хоча Подільський регіон з цієї ситуації вийти не може. Особливо Тернопільська область використовує свій трудовий потенціал по ефективно. Отже, ми можемо відмітити, що на спиртових підприємствах, крім зменшення чисельності працівників, їх продуктивне використання не збільшується. Однієї з передумов, що стала в даній ситуації є особливість даної галузі, яка полягає прив'язаності даного виробництва до села тобто до сезонності. Наступною особливістю є відсутність необхідної сировини за доступною ціною. Звичайно, використання трудового потенціалу Подільського регіону необхідно підвищувати, так як тривалість робочого дня низька і її необхідно підвищувати на більш чим десять відсотків, мотивуючись відсутністю, якоїсь закономірності. Таким чином, ми не даємо можливості працівникам продуктивно працювати і покращувати відповідні показники.

Досліджуючи регіональні особливості використання трудового потенціалу ми звернемо увагу на показник, що характеризує оплату праці, а саме її фонд, тобто загальну суму грошових коштів, направлену на оплату праці робітників і управлінського персоналу підприємства за визначений обсяг виконаної роботи або виробленої продукції, а також на оплату невідпрацьованого часу, який підлягає оплаті відповідно до чинного законодавства. З метою планування та аналізу ефективності використання фонду заробітної плати на підприємствах спиртопродуктового підкомплексу його диференціюють за певними ознаками. За змістом та джерелами формування виділяють фонд основної заробітної плати і фонд додаткової заробітної плати. Не зважаючи на відсутність обґрунтованої державної політики щодо оплати праці на фоні загального економічного зростання призвело до того, що заробітна плата перестала виконувати свої базові економічні функції - забезпечувати відтворення робочої сили, бути регулятором ринку праці та стимулом до праці. Це зумовило необхідність посилення державного регулювання оплати праці та удосконалення його прогнозування, що дозволить розробити комплекс заходів щодо формування потужного середнього класу в Україні на основі моделювання процесів у соціально-трудовій сфері.

Аналіз фонду оплати праці свідчить про ріст заробітної плати на підприємствах спиртової промисловості за період з 2000-2010рр. При чому, збільшення загального фонду оплати праці в різних регіонах дещо різний. В порівнянні з показником «Укрспирту» темп росту фонду на Поділлі швидший і це є наслідком значного росту

даного показника по Тернопільській області на відміну від Хмельниччини, де значення даного показника менші (табл.3).

Таблиця 3

Фонд оплати праці (тис. грн.)

Роки	"Укрспирт"	Поділля			
		Всього Поділля	Вінницька область	Тернопільська область	Хмельницька область
2000	71956,1	23070,5	9582,4	9544,9	3943,2
2006	147666,6	53593,5	21499,1	27691,0	4403,4
2007	174565,9	62281,6	24892,8	32642,7	4746,1
2008	222068,3	79108,4	28716,3	45762,0	4630,1
2009	215542,8	87297,4	31408,8	50250,9	5629,4

2010	216166,4	81664,7	28102,9	46385,1	7176,7
2010р. до 2000р.(%)	300,4	353,9	293,3	485,9	182,0

Для об'єктивної оцінки фонду оплати праці, який ми охарактеризували з кількісної сторони, дослідимо цей показник з якісного боку, тобто проаналізуємо його у вигляді середньої заробітної плати 1-го штатного показника. Так, як середня заробітна плата по спиртовому підприємству це економічний показник, що характеризує розмір нарахованої заробітної плати, яка припадає на одного штатного працівника підприємства. Ріст загальної суми фонду заробітної плати, що відбувся у зв'язку зі зміною обсягів виробництва і підвищення рівня мінімальної заробітної плати, та зменшення чисельності працюючих на підприємствах спиртопродуктового підкомплексу призвело до значного росту середньої плати у всіх регіонах держави, при дотриманні загальних тенденцій, що діяли в даний період часу (табл.4). В порівнянні з ознакою, що відповідає державному рівню по всіх галузях народного господарства на підприємствах спиртової галузі ріст рівня середньої заробітної плати нижчий більше, чим в два рази, що свідчить про декілька факторів, а саме:

- галузь не є небезпечною для здоров'я працівників;
- рівень прибутковості спиртопродуктового підкомплексу бажає бути кращим;
- ступінь забезпечення досягненнями науково-технічного прогресу не високий;
- обсяг безробітних постійно великий.

Таблиця 4

Середня заробітна плата 1-го штатного працівника (грн.)

Роки	Україна (по економіці в цілому)*)	"Укрспирт"	Поділля			
			Всього Поділля	Вінницька область	Тернопільська область	Хмельницька область
2000	230,01	453,34	403,50	335,80	465,70	484,66
2006	1041,47	1033,91	1120,17	1000,89	1325,44	804,71
2007	1351,14	1271,49	1379,99	1270,30	1616,30	888,78
2008	1806,33	1739,42	1904,76	1557,96	2447,69	1051,34
2009	1905,87	1823,17	2080,29	1802,62	2497006	1274,77
2010	2239,18	1918,21	2020,60	1724,53	2371,43	1573,84
2010р. до 2000р.(%)	973,5	423,1	500,8	513,6	509,2	324,7

Дані Держкомстату України

Для повної характеристики фонду заробітної плати та її середнього рівня на 1-го працівника, порівняємо рівень останнього з рівнем продуктивністю праці, яка прямо пропорціонально впливає на вище вказаний показник (рис. 1,2). Дані додатків і рисунків наглядно вказують, що в спиртопродуктовому підкомплексі за аналізований період ріст середньої заробітної плати значно вищий за ріст продуктивності праці, що звичайно має свій негативний вплив на загально-економічні показники по галузі і в відповідності до цього необхідно діяльність підприємств направляти на підвищення росту продуктивності праці. Дане питання необхідно досконально вивчати і вирішувати для забезпечення ефективного виробництва і підвищення ефективності використання трудового потенціалу в спиртопродуктовому підкомплексі України та інших регіонах.

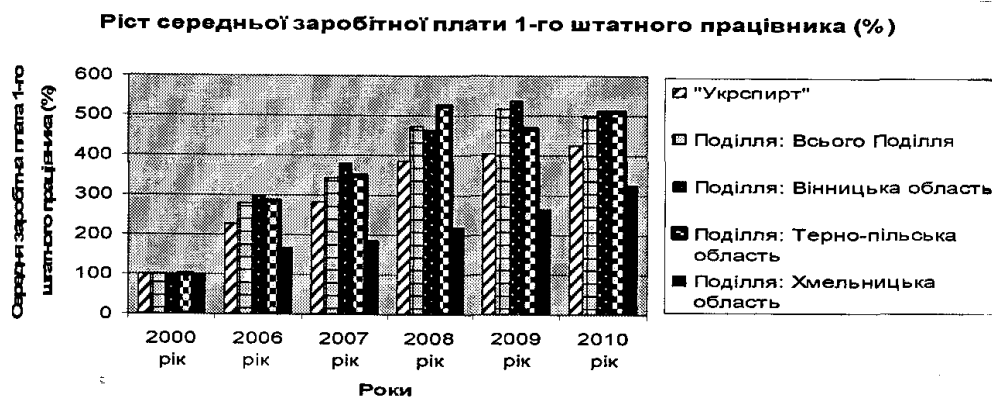


Рис.1 Ріст середньої заробітної плати 1-го штатного працівника

Не зважаючи на те, що на Хмельниччині ріст середньої заробітної плати найнижчий по досліджуваному регіоні, ріст продуктивності праці високий, що є результатом злагодженого керівництва підприємствами даного регіону. В свою чергу дані показники обернені на Тернопільщині. Тут при найменшому рівні продуктивності праці, рівень середньої заробітної плати найвищий, що є наслідком підвищення соціального рівня працюючих. Вказуючи на два показники росту ми можемо відмітити, що на підприємствах спиртової галузі є багато проблем пов'язаних з обладнанням, працівниками, організації їх роботи, а також виробленням стратегій їх діяльності в напрямку підвищення продуктивності праці, а також ефективного використання трудового потенціалу задіяних у виробництві працівників. Для вирішення цього питання також необхідно звернути особливу увагу на забезпечення роботою працівників, що вплине на безперервність виробництва.

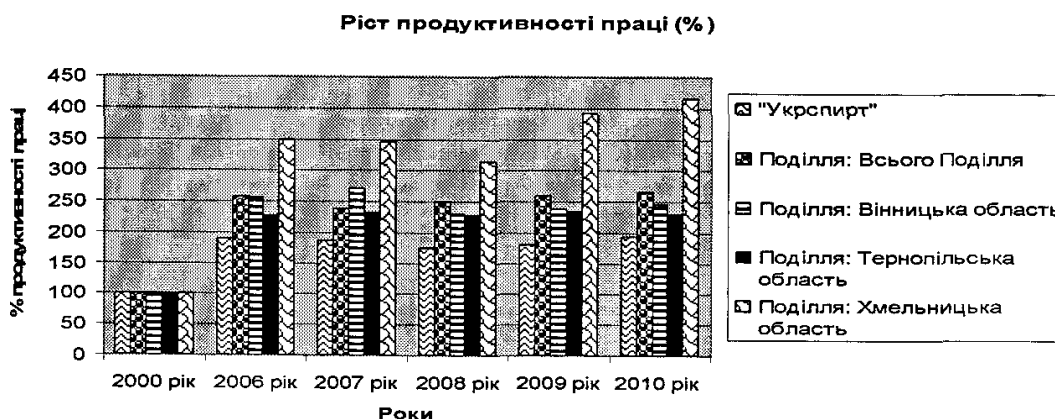


Рис.2 Ріст продуктивності праці

Таким чином, головною особливістю використання трудового потенціалу спиртопродуктового підкомплексу є підвищення продуктивності праці в даній галузі, при умові стабільності господарювання і вирішення поточних питань з залученням різних міністерств на подолання багатьох проблем, що існують в сфері.

Висновки. Підвищення використання трудового потенціалу підприємства обов'язково призводить до покращення основних фінансово-результативних показників, тобто до прибутковості підприємства.

Список використаних джерел

1. Коротєєв М.А. Формування та використання трудового потенціалу аграрного сектора економіки: автореф. Дис.. на здобуття наук. Степеня канд.. наук: спец. 08.07.02 «Економіка сільського господарства і АПК» / М.А.Коротєєв,- Харків, 2004.-20с.
2. Лотоцький І. І. Становлення та розвиток людського капіталу / І.І.Лотоцький // Матеріали III міжнародної науково-практичної конференції[«Аспекти стабільного розвитку економіки в умовах ринкових відносин»], (Умань, 5-6 червня 2009р.) / М-ва аграр. Політики, УДАУ. - Умань, 2009. - С. 11-12
3. Олійник Т. І. Формування й ефективне використання трудового потенціалу сільськогосподарських підприємств: монографія / Т. І. Олійник; Харківський національний аграрний університет ім. В. В. Докучаєва - Харків: Магда Ltd, 2008.- 372 с.

Annotation. The paper given to use by providing labor potential spyrtoproduktovoho pidkompleksu Podolsk region.

Key words: labor potential spyrtoproduktovyyu pidkompleks, use.